



TESIS DOCTORAL

**LA DOBLE CARACTERIZACIÓN DEL
MOTIVO QUIJOTISMO Y SU VÍNCULO
CON LA EXPERIENCIA SUBLIME-Q**

**THE DOUBLE CHARACTERIZATION OF THE
QUIXOTEISM MOTIVE AND ITS LINK WITH
THE EXPERIENCE OF AWE-Q**

Sergio Villar Fernández
Universidad Autónoma de Madrid

Dirigida por Luis Ocejja Fernández y Pilar Carrera Levillaín



Facultad de Psicología
Departamento de Psicología Social y Metodología
Programa de Doctorado: Psicología

**LA DOBLE CARACTERIZACIÓN DEL MOTIVO QUIJOTISMO Y
SU VÍNCULO CON LA EXPERIENCIA SUBLIME-Q**

**THE DOUBLE CHARACTERIZATION OF THE QUIXOTEISM
MOTIVE AND ITS LINK WITH THE EXPERIENCE OF AWE-Q**

TESIS DOCTORAL
Sergio Villar Fernández
Directores: Luis V. Oceja Fernández y Pilar Carrera Levillaín

Madrid, 2019

La realización de esta Tesis Doctoral ha sido posible gracias a una ayuda de Formación de Personal Investigador financiada por el Ministerio de Economía y Competitividad (FPI-MINECO con referencia BES-2015-072947).

This thesis has been possible thanks to the financial support provided by the Spanish Ministerio de Economía y Competitividad through a FPI-MINECO fellowship (reference number BES-2015-072947).

Imagen de portada (cover image): Max Rive.

.

AGRADECIMIENTOS

Antes de entrar en materia, quisiera dedicar unas palabras a todas aquellas personas que han estado ahí durante la elaboración de esta tesis y que me han facilitado el proceso. Dos de las personas sin las que esta tesis no sería posible son, evidentemente, mis directores. No quiero que suene a halago gratuito, pero de veras pienso que no podría haber tenido más suerte de escribir una tesis bajo su supervisión. La paciencia infinita, las constantes supervisiones, las risas, los desvaríos, los beyond... Muchas gracias por todo ello, Luis y Pilar.

Además, querría agradecer a todas las personas de la facultad que han hecho de todo esto una experiencia más que agradable. Especialmente a Victoria por aguantarme y acogerme en su despacho siempre que lo he necesitado, a Amparo, Lola y Vero por los cafés y las charlas, a toda la gente de conserjería, que más majos y majas no podéis ser, y a mis compañeros de doctorado. También a Veronica Olivi, que no solo ha sido una buena amiga sino que también me ha ayudado con algunos de los estudios de esta tesis.

No puedo olvidarme de la gente con la que compartí mi estancia en la Universidad de Berkeley. Sobre todo, quisiera agradecerle a Dacher Keltner ser tan majo y cercano conmigo, a Maria Monroy el estar pendiente de mí, ayudarme con mi incorporación y todas las charlas sobre awe que tuvimos, y también a Elizabeth Peele, una de las mujeres más encantadoras que he conocido.

Por supuesto, en los agradecimientos no puede faltar mi familia, que me ha apoyado toda mi vida en todo lo que he hecho, y mis amigos, que han estado ahí detrás durante todo el proceso.

Gracias a todos.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	V
ÍNDICE.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
RESUMEN	XV
ABSTRACT	XIX
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN GENERAL	1
1.1. PROPÓSITO GENERAL DE LA TESIS.....	3
1.2. (BIS) GENERAL PURPOSE OF THIS THESIS	7
1.3. MARCO TEÓRICO	11
1.3.1. Motivos sociales.....	11
1.3.1.1. ¿Qué es un motivo social?.....	11
1.3.1.2. Motivos sociales: Fin último y fin instrumental.....	13
1.3.1.3. Caracterización de los motivos sociales	15
1.3.2. Quijotismo.....	18
1.3.2.1. Quijotismo: Definición.....	19
1.3.2.2. Investigación previa sobre quijotismo: Antecedentes y consecuentes ...	21
1.3.2.2.1. Valores como antecedentes del quijotismo: La Constelación del	
Cambio Trascendental (TCC).....	22
1.3.2.2.2. Orientaciones motivacionales como antecedentes del quijotismo: La	
escala del cambio del mundo (WCS).....	28
1.3.3. Vínculo entre experiencias emocionales y motivos sociales	30
1.3.3.1. Vínculo empatía-altruismo	31
1.3.3.2. Vínculo sublime-quijotismo: Propuesta de investigación	35
1.3.3.2.1. Caracterización de la experiencia de lo sublime: Investigación previa	
.....	36

1.3.3.2.2. Antecedentes de la experiencia de lo sublime: Estímulos inductores	40
1.3.3.2.3. Consecuentes cognitivos y conductuales de la experiencia de lo sublime.....	43
1.3.3.2.4. La experiencia sublime-q.....	45
1.3.3.2.5. El porqué del vínculo sublime-quijotismo.....	47
1.4. SUMARIO DE ESTUDIOS	48
CAPÍTULO 2. DEPICTING THE EMOTIONAL EXPERIENCE OF AWE-Q.....	55
2.1. STUDY 1. CHARACTERIZING THE EXPERIENCE OF AWE-Q IN SPANISH POPULATION	58
2.1.1. Method	60
2.1.2. Results	63
2.1.3. Discussion	67
2.2. STUDY 2. DESIGNING AND TESTING FREE-CONTENT AWE-Q EVOKING STIMULI.....	68
2.2.1. Method	68
2.2.2. Results	70
2.2.3. Discussion	73
2.3. STUDY 3. ASSESSING THE BACKGROUND MUSIC WHEN INDUCING THE EXPERIENCE OF AWE-Q.....	73
2.3.1. Method	75
2.3.2. Results	77
2.3.3. Discussion	80
CAPÍTULO 3. EXAMINING THE (INTRIGUING) CONSEQUENCES OF THE AWE-QUIXOTEISM LINK	83
3.1. STUDY 4. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: COULD WE BE WILLING TO PERFORM AN IMMORAL BEHAVIOR WHEN THE ULTIMATE GOAL IS IMPROVING THE WELFARE OF THE WORLD?	88
3.1.1. Method	89

3.1.2. Results	94
3.1.3. Discussion	95
3.2. STUDY 5. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: REPLICATING PREVIOUS RESULTS	97
3.2.1. Method	97
3.2.2. Results	98
3.2.3. Discussion	100
3.3. STUDY 6. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: HOW RELEVANT IS THE INSTRUMENTAL GOAL?.....	102
3.3.1. Method	103
3.3.2. Results	105
3.3.3. Discussion	106
3.4. STUDY 7. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: COULD AN IMMORAL BEHAVIOR BE ACCEPTED WHEN THE INSTRUMENTAL GOAL IS CHALLENGING?.....	107
3.4.1. Method	109
3.4.2. Results	110
3.4.3. Discussion	114
3.5. STUDY 8. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: EXPLORING THE COMBINATION OF THE ULTIMATE AND INSTRUMENTAL GOALS.....	115
3.5.1. Method	117
3.5.2. Results	119
3.5.3. Discussion	122
3.6. STUDY 9. THE CHALLENGE OF MAKING THIS WORLD A BETTER PLACE: USING VALUES TO ACTIVATE QUIXOTEISM	124
3.6.1. Method	125
3.6.2. Results	127
3.6.3. Discussion	129

3.7. STUDY 10. TESTING THE RELEVANCE OF THE ULTIMATE AND INSTRUMENTAL GOALS IN QUIXOTEISM WHEN INDUCED BY VALUES	130
3.7.1. Method	131
3.7.2. Results	133
3.7.4. Discussion	135
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN GENERAL	137
4.1. IMPLICACIONES TEÓRICAS	140
4.1.1. Poniendo a prueba el vínculo sublime-quijotismo	140
4.1.2. La relevancia del fin instrumental en la caracterización del quijotismo	143
4.1.3. Consecuencias paradójicas de la conducta motivada por el quijotismo.....	146
4.2. Implicaciones prácticas	147
4.3. Limitaciones de la presente investigación	149
4.4. Futuras líneas de investigación	151
4.4.1. Investigación futura sobre el vínculo sublime-quijotismo	151
4.4.2. Investigación futura sobre las metas instrumentales y finales asociadas al quijotismo.....	153
4.4.3. Investigación futura sobre las consecuencias directas e indirectas de las acciones motivadas por el quijotismo	155
4.5. Conclusión	156
4.6. (BIS) Conclusion	160
REFERENCIAS	163

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Valores propuestos por Schwartz (1992) en su Teoría de los Valores Básicos	23
Tabla 2	Resumen del primer conjunto de estudios acerca de la caracterización de la experiencia de lo sublime-q en muestra española	50
Tabla 3	Resumen del segundo conjunto de estudios acerca del quijotismo y sus consecuencias conductuales y paradójicas	51
Tabla 4	List of emotional terms used in Study 1	62
Tabla 5	Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 1	64
Tabla 6	Means (and standard deviations) for items that comprise the Exploration dimension in Study 1	64
Tabla 7	Means (and standard deviations) for the terms pleasant and suspicious in Study 1	65
Tabla 8	Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 2	70
Tabla 9	Means (and standard deviations) for the items that comprise the Exploration dimension in Study 2	71
Tabla 10	Means (and standard deviations) for the terms pleasant and suspicious in Study 2	71
Tabla 11	Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 3	78

Tabla 12	Means (and standard deviations) for the items that comprise the Exploration dimension in Study 3	78
Tabla 13	Means (and standard deviations) for the appraisals across the two conditions (activating vs. awe-q video)	79
Tabla 14	Correlations between the Transcendence and Exploration emotional dimensions (Trans. and Explor.) and the appraisals	80
Tabla 15	Recodification of the ‘proneness to sacrifice’ variable	93
Tabla 16	Means and standard deviations for every condition	111
Tabla 17	Means (and standard deviations) of every condition	120

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Modelo de los valores sociales de Schwartz	25
Figura 2	Experimental design of Study 4	89
Figura 3	Flowchart of the answering process in Study 4	92
Figura 4	Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the ultimate goal (people vs. world). Study 4	95
Figura 5	Interaction between the affective experience (awe-q vs. control) and the ultimate goal (people vs. world). Study 5	98
Figura 6	Interaction between the affective experience (awe-q vs. control) and the ultimate goal (people vs. world). Studies 4 and 5 collapsed	100
Figura 7	Experimental design of Study 7	108
Figura 8	Interaction between the affective experience (awe-q vs. pleasant) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 7	112
Figura 9	Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 7	113
Figura 10	Experimental design of Study 8	116
Figura 11	Alternative hypothesis to the results hypothesized for Study 8. The green cells indicate the conditions that would obtain the highest scores in the ‘proneness to sacrifice’ variable for each alternative hypothesis. The	117

‘Another experience’ cells refer to any affective experience different from the awe-q experience

Figura 12	Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 8	121
Figura 13	Interaction between the centrality of the TCC and the challenge manipulation (high challenge vs. low challenge)	129
Figura 14	Interaction between the centrality of TCC and the prime condition (global vs. control)	134
Figura 15	Interaction between the centrality of TCC and the prime condition (global vs. local)	135

RESUMEN

Marco teórico y objetivos. Los motivos sociales constituyen un prolífico campo de conocimiento en Psicología Social dada su relevancia a la hora de explicar la conducta prosocial. Esta tesis se centra en el quijotismo, un motivo social propuesto recientemente que queda definido por su fin último de mejorar el bienestar del mundo y, según se propone en esta tesis, por su fin instrumental de embarcarse en acciones que supongan un reto. Hasta la fecha, la investigación acerca del quijotismo ha podido comprobar cómo este motivo puede ser elicitado por una configuración determinada de valores sociales y también de orientaciones motivacionales; además, los resultados han constatado que el quijotismo promueve la conducta de ayuda entre aquellos que son motivados por él.

En la presente tesis nos planteamos tres objetivos principales relacionados con el quijotismo. El primero de ellos es encontrar una experiencia emocional que sirva como antecedente del mismo. En este caso, la experiencia emocional que abordaremos es la experiencia de lo sublime-q, una emoción que se encuentra ubicada dentro de las emociones trascendentales y que posee una serie de características muy relacionadas con los fines asociados al quijotismo. Por ello, proponemos el vínculo sublime-quijotismo.

El segundo objetivo es explorar la doble caracterización del quijotismo. En la literatura sobre motivos sociales, estos siempre vienen definidos por un fin último. En esta tesis planteamos que más allá de ese fin último, que en el caso del quijotismo es mejorar el bienestar del mundo, también existe un fin instrumental vinculado al motivo, en este caso embarcarse en acciones que supongan un reto. Esta doble caracterización pone énfasis en la importancia tanto de la meta a conseguir como de los fines para conseguirla, lo cual abre un nuevo campo de investigación sobre motivos sociales.

El tercer objetivo desarrollado en esta tesis guarda relación con las consecuencias derivadas de la conducta motivada por el quijotismo. Si bien el quijotismo promueve la conducta prosocial, tal y como se ha visto en el estudio de otros motivos sociales como el altruismo la conducta generada por este tipo de motivos no tiene por qué conllevar siempre consecuencias deseables por todo el mundo. De hecho, estas conductas, en ocasiones, pueden tener consecuencias paradójicas de carácter muy negativo, algo que se explorará en el desarrollo de esta tesis.

Metodología. Los estudios contenidos en esta tesis se encuentran divididos en dos grandes capítulos (Capítulos 2 y 3). En el primero de ellos (Capítulo 2) se aborda la caracterización de la experiencia sublime-q en lengua española. Para ello, se ha utilizado un cuestionario de emociones diseñado ad hoc para conocer qué términos españoles identifican mejor este tipo de experiencia emocional. Mediante el uso de un estímulo sublime-q usado en la literatura previa, hemos podido en primer lugar seleccionar esos términos y, en segundo lugar, encontrar nuevos estímulos que reúnen las mismas características.

En el segundo capítulo dedicado a los estudios (Capítulo 3), se pone a prueba el vínculo sublime-quijotismo mediante una metodología experimental basada en dilemas. Así, hemos manipulado la experiencia emocional (siendo la experiencia sublime-q la condición experimental) y los fines último e instrumental asociados al quijotismo para estudiar si la conjunción de estas tres variables provoca una mayor tendencia a realizar conductas afines al motivo. Además, en cuatro de los estudios los dilemas son de índole moral, por lo que la consecución de la meta deseada conlleva algunas consecuencias muy negativas como es el sacrificio de una persona. De este modo, podemos explorar el tercer objetivo de esta tesis.

Resultados y conclusiones. Los resultados obtenidos concuerdan con las hipótesis realizadas para cada uno de los objetivos propuestos. Del primer conjunto de estudios (Capítulo 2) podemos concluir que la experiencia de lo sublime-q se encuentra caracterizada por dos dimensiones principales: la percepción de trascendencia y la tendencia a la exploración. Además, hemos identificado una serie de términos ubicados en alguna de estas dos dimensiones que caracterizan a la experiencia en lengua española.

Del segundo conjunto de estudios (Capítulo 3), podemos concluir que las personas que son expuestas a la experiencia sublime-q son las más proclives a optar por conductas que promueven la mejora del bienestar del mundo y/o que implican un reto, lo cual corrobora el vínculo sublime-quijotismo y subraya la relevancia del fin instrumental asociado al motivo. Además, esto sucede incluso cuando los costes negativos de la conducta son elevados, lo cual deja de manifiesto cómo el quijotismo no tiene que promover necesariamente conductas con consecuencias deseables y que, por tanto, se trata de un motivo amoral.

Estos resultados sirven para profundizar en el conocimiento existente acerca del motivo social del quijotismo y además aportan información relevante a líneas de investigación más amplias, como la de la experiencia de lo sublime o la de los motivos sociales como antecedentes de la conducta prosocial.

ABSTRACT

Framework and objectives. The line of research about social motives is very prolific in Social Psychology due to their link with the prosocial behavior. This thesis is focused on quixoteism, a social motive that is defined by its ultimate goal —improving the welfare of the world— and also, as proposed in this thesis, by its instrumental goal —engaging challenging actions—. Previous literature on this field has already studied a particular combination of social values and motivational orientations as antecedents of the quixoteism motive. It has also been demonstrated that the quixoteism motive leads people to carry out prosocial behaviors.

Three main objectives are addressed in the present thesis regarding quixoteism. The first one is finding an emotional antecedent for this motive. Namely, the emotional experience that we study as antecedent is the experience of awe-q, a transcendental emotion whose main characteristics are closely related to the goals that define the quixoteism. This is why we propose the awe-quixoteism link.

The second objective is to explore the double characterization of the quixoteism. Social motives are usually defined by their ultimate goal. In this thesis, besides the ultimate goal associated to quixoteism of improving the welfare of the world, we take into consideration the instrumental goal of engaging challenging actions. Defining a social motive through its ultimate and instrumental goals implies that not only the end is relevant to understand how the motive works, but also the means to achieve that end. This consideration may be relevant for the study of other social motives.

The third objective that will be addressed in this thesis is to study the consequences provoked by the behavior motivated by quixoteism. As previous research

has proved, quixoteism promotes prosocial behavior. However, it has been studied how different motives such as altruism may provoke behaviors that result in undesirable negative consequences. In this thesis we will study whether something similar occurs when someone acts motivated by quixoteism.

Methods. This thesis contains ten studies that are divided in two different chapters (Chapter 2 and Chapter 3). In the first of these chapters (Chapter 2) we address the characterization of the experience of awe-q in Spanish language. To do so, we have used an emotion scale designed to know what emotional terms are useful to identify this experience. Once we selected these terms by using an awe-evoking stimulus used in previous research as a reference, we used them to find new stimuli that fulfill the features associated with the experience of awe.

The second set of studies (Chapter 3) includes an experimental methodology based on dilemmas in order to study the awe-quixoteism link. We have manipulated the emotional experience (the experience of awe-q as experimental condition) and the ultimate and instrumental goals linked to quixoteism to test the hypothesis that when the three variables are aligned with quixoteism, people will be more willing to act. Furthermore, in four of these studies we used moral dilemmas where people had to decide whether to carry out or not a behavior that would allow them to achieve their goals but with high costs (namely, sacrificing one person). These moral dilemmas were useful to address the third objective of this thesis.

Results and conclusions. Results support the main hypotheses for the three objectives. From the first set of studies (Chapter 2) we can conclude that the experience of awe-q is characterized by two dimensions: the perception of transcendence and the willingness to explore. Moreover, we have identified several emotional terms in the Spanish language that can define the experience of awe-q.

Results from the second set of studies (Chapter 3) allow us to conclude that people exposed to the experience of awe-q and, therefore, motivated by quixoteism are more prone to carry out behaviors in order to improve the welfare of the world and/or to engage challenging actions. These results confirm the awe-quixoteism link and underline the relevance of the instrumental goal when studying the quixoteism motive. Besides, people motivated by quixoteism are also more willing to carry out those behaviors even when they involve undesirable consequences, which proves that quixoteism is an amoral motive.

All these results delve into the study of quixoteism as a social motive and also provide relevant information for different research lines such as the experience of awe or the social motives and their link with the prosocial behavior.

CAPÍTULO 1.

INTRODUCCIÓN GENERAL

1.1. PROPÓSITO GENERAL DE LA TESIS

En 1964, Kitty Genovese fue asesinada ante la inacción de 38 testigos. Este hecho conmocionó de tal manera a la población que varios psicólogos sociales trataron de dar respuesta a por qué ninguna de esas 38 personas había hecho nada para evitar el asesinato. Cuatro años después, Darley y Latané (1968) publicaron un trabajo en el que hablaban del efecto espectador (*bystander effect*), proceso por el cual es menos probable que alguien realice una conducta de ayuda cuando hay más personas alrededor que no están ayudando. De este modo, uno de los primeros pasos de la Psicología Social en relación al estudio de la conducta de ayuda no fue estudiar por qué se producía, sino por qué no. Esta primera etapa (ver Latané & Darley, 1970) en el estudio de la ayuda nos ofreció como explicaciones de su ausencia procesos como la difusión de responsabilidad, la ignorancia pluralista o la inhibición por la audiencia. Otros factores como la “prisa” del potencial donante (Darley & Batson, 1973) o la saturación de la atención (Milgram, 1970) vinieron a complementar la explicación psicosocial de la falta de ayuda. Todos estos factores nos remiten al contexto social y ambiental que rodea a las personas y que nos permiten entender mejor qué las lleva a no actuar cuando alguien está en situación de necesidad.

En los años 80 y 90, en lugar de atender a por qué no se ayuda, se comenzó a estudiar la conducta de ayuda centrando el foco de atención en aquellas personas (p.e., voluntarios) que prestaban su tiempo o recursos materiales para beneficiar a otros, incluso cuando estos eran desconocidos para ellos (p.e., Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981; Dovidio, 1984; Batson, 1991; Clary & Snyder, 1991; Penner, Fritzsche, Craiger, & Freifeld, 1995; Omoto & Snyder, 1993; Omoto, Snyder, & Berghuis, 1993), y en los factores involucrados en dicha ayuda, como adoptar la perspectiva del otro (Batson, Early, & Salvarani, 1997), la identificación con el objeto de ayuda (Lerner, 1980; Zagefka & James, 2015), la percepción de responsabilidad del objeto de ayuda sobre su necesidad

(Betancourt, 1990; Weiner, 1980) entre otros muchos. También atendieron a los factores evolutivos que podían explicar por qué alguien ayuda. Por ejemplo, Hamilton (1964) propuso que ayudar a parientes cercanos incluso a expensas de costes personales era evolutivamente coherente porque se garantizaba la preservación de nuestros propios genes. Trivers (1971), por su parte, apuntó que este tipo de ayuda podía basarse en un principio de reciprocidad, por el cual ayudábamos a otras personas de modo que esas personas nos ayudarían en un futuro.

Esta segunda etapa de investigación nos ofrece factores que promueven la ayuda como son la empatía, emoción que surge de la percepción de necesidad del otro (Coke, Batson, & McDavis, 1978; Dovidio, Allen, & Schroeder, 1990; Batson, 1991), el cálculo hedónico, una ponderación de los costes y beneficios de la conducta (Piliavin & Piliavin, 1973; Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981), el egoísmo, un motivo cuyo fin último se orienta a la mejora de las condiciones de uno mismo (Cialdini, Baumann, & Kenrick, 1981; Bar-Tal, Sharabany, & Raviv, 1982) y las normas sociales como la reciprocidad (Krebs & Miller, 1985), la responsabilidad (Berkowitz, 1972; 1978) y la equidad (Walster, Walster, & Berscheid, 1978), que funcionarían como fuentes de altruismo extrínseco. De enorme relevancia en este periodo es el intenso y fructífero debate entre Batson y Cialdini argumentando y contra-argumentando el papel que motivos sociales como el altruismo y el egoísmo pueden tener en estas explicaciones. Más adelante en esta tesis abordaremos el papel que los motivos sociales tienen en la conducta de ayuda y su explicación.

A partir del comienzo del siglo XXI, otros autores, en lugar de estudiar conductas de ayuda cotidianas, se interesaron por conductas de ayuda extraordinarias, acciones que muy pocas personas llevaban a cabo a lo largo de su vida: las conductas heroicas (p.e., Staub, 2003; Rand & Epstein, 2014; Staats et al., 2009). Un ejemplo extremo de este tipo

de conductas es el sacrificio de la vida propia para salvar la de los demás, como los casos documentados de muchos militares que, en una situación de guerra, se han arrojado sobre una granada para que su cuerpo se lleve el impacto y no dañe a sus compañeros. Los autores que han estudiado este tipo de conductas han encontrado que aquellas personas que realizan estas conductas también manifiestan un alto grado de empatía, lo cual implica sentir preocupación por las personas que les rodean cuando se encuentran en necesidad y tener la capacidad de ponerse en la piel del otro. Además, muestran confianza en sus propias habilidades para poder proporcionar la ayuda, una fuerte convicción en sus valores y una voluntad férrea por asumir riesgos con tal de protegerlos. Algunos procesos psicológicos como el de la fusión de identidad con el grupo (ver Swann et al., 2009), mediante el cual la identidad propia se funde con la del grupo de pertenencia, también han servido para explicar las conductas heroicas.

En la última década, la investigación sobre la conducta de ayuda está dirigiéndose a conocer procesos motivacionales, cognitivos y emocionales que participan en la explicación de conductas de ayuda más concretas, como es la ayuda a colectivos (ver Stürmer & Snyder, 2010) o la ayuda a un individuo concreto que a su vez se encuentra rodeado de otras personas en necesidad (efecto *one-among-others*; ver Oceja, Stocks, & Lishner, 2010), línea de investigación que analiza cómo cuando se desarrolla empatía hacia un individuo en necesidad que se encuentra entre otras personas, es más fácil desarrollar empatía hacia ellas y, por tanto, prestarlas ayuda. Muchos de los factores implicados en estas conductas son idénticos a los implicados cuando la ayuda se dirige aisladamente a un individuo concreto, pero también existen factores explicativos únicos, como el hecho de que la propia persona que presta la ayuda pueda pertenecer a un grupo, pudiendo ser este el objeto de la ayuda, donde hablaríamos de ayuda intragrupal, o a un grupo diferente, siendo ayuda intergrupala (p.e., Abrams, 2015).

Sin embargo, en este recorrido de más de 50 años a menudo se ha obviado un hecho intrigante, y es que la conducta de ayuda a veces puede perjudicar a otros. Uno de los pocos autores que han tratado este hecho es Daniel Batson (1991) en su estudio del vínculo empatía-altruismo. En su investigación, Batson analiza cómo la preocupación empática puede desencadenar una conducta de ayuda motivada por el altruismo hacia la persona por la que se siente empatía, incluso cuando hacerlo signifique perjudicar a otros. Batson nos advierte que no todas las conductas motivadas por el altruismo y mediadas por la empatía (compasión) acarrearán consecuencias positivas, dado que en ocasiones otras partes pueden salir perjudicadas.

En este marco, la presente tesis plantea abordar el papel que el motivo social del quijotismo, un motivo diferente al altruismo centrado en la mejora del bienestar del mundo (Oceja, 2008; Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013), juega en determinada conducta prosocial y cómo esta conducta prosocial también puede acarrear consecuencias negativas. Concretamente, en la presente tesis nos proponemos avanzar en los siguientes aspectos relacionados con el quijotismo:

- Explorar antecedentes emocionales que promueven el quijotismo. En estudios previos la constelación de valores de trascendencia-cambio (protección del medio ambiente, vida excitante, vida variada, justicia social, curiosidad y unión con la naturaleza) se ha asociado al quijotismo (Salgado & Oceja, 2011). Ahora nuestro objetivo es explorar una experiencia emocional dentro de la constelación de emociones trascendentes que podría promover la activación del motivo del quijotismo. Al igual que se ha mostrado el vínculo entre la empatía y el motivo altruista (Batson, 2011), nuestra propuesta de investigación se focalizará en caracterizar el vínculo entre la experiencia emocional de lo sublime (*the experience of awe* en la literatura anglosajona; Keltner & Haidt, 2003) y el

quijotismo. A partir de ahora, a esta experiencia emocional trascendente la denominaremos sublime-q (*awe-q* en inglés).

- Caracterizar el quijotismo requiere una diferenciación a la que no siempre se ha dado relevancia en el estudio de los motivos sociales: la distinción entre fin instrumental y fin último (ver Rokeach, 1973). En el caso del quijotismo, los dos aspectos son fundamentales dado que ambos están incluidos en su definición. El motivo del quijotismo predispone hacia aquellas acciones que, por un lado, implican un reto (fin instrumental) y, por otro, están orientadas a mejorar el bienestar del mundo (fin último).
- De manera transversal, estudiaremos las consecuencias paradójicas que puede conllevar la consecución de esas dos metas. Así, las personas motivadas por el quijotismo estarán más dispuestas a aceptar altos costes cuando el fin último sea mejorar el mundo y también mostrarán mayor preferencia por conseguirlo cuando las acciones propuestas sean retadoras, esto es, cuando los medios sean novedosos, difíciles e impliquen superación.

1.2. (BIS) GENERAL PURPOSE OF THIS THESIS

In 1964, Kitty Genovese was murdered right in front of 38 witnesses who did not do anything to avoid it. This event affected so deeply the population that the social psychologists tried to explain why nobody helped her. Four years later, Darley and Latané (1968) published a research that introduced the term ‘bystander effect’, a process by which it is less likely for a person to carry out a helping behavior when surrounded by more people who are not helping either. Therefore, one of the first steps in Social Psychology addressing the helping behavior was studying why this kind of behavior does

not occur in some occasions. This first step (see Latané & Darley, 1970) explained some important processes such as the diffusion of responsibility, the pluralistic ignorance, or the audience inhibition effect. Some other factors such as the 'hurry' (Darley & Batson, 1973) or the attention saturation (Milgram, 1970) complemented the psychosocial explanation about the lack of helping behavior.

In the 1980s and the 1990s, instead of studying the lack of help social psychologists focused their attention on those people (e.g., volunteers) who use their time and resources to help the others even when they do not know them (e.g., Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981; Dovidio, 1984; Batson, 1991; Clary & Snyder, 1991; Penner, Fritzsche, Craiger, & Freifeld, 1995; Omoto & Snyder, 1993; Omoto, Snyder, & Berghuis, 1993) and on the factors involved in that helping behavior, such as the perspective taking (Batson, Early, & Salvarani, 1997), the identification with the other (Lerner, 1980; Zagefka & James, 2015), the perception of responsibility (Betancourt, 1990; Weiner, 1980) among others. They also paid attention to evolutive factors that may explain, for example, why someone would help their relatives to guarantee the preservation of the own genes (Hamilton, 1964), or the reciprocal altruism, a process by which people help the others in order to be helped in the future by them (Trivers, 1971).

This second phase on the study of helping behavior defines some factors that may promote the helping behavior, such as the empathy, an emotion provoked by the perception of someone in need (Coke, Batson, & McDavis, 1978; Dovidio, Allen, & Schroeder, 1990; Batson, 1991), the hedonic calculus, a cost-benefit ponderation (Piliavin & Piliavin, 1973; Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981), the egotism, a motive whose ultimate goal is to increase the own welfare (Cialdini, Baumann & Kenrick, 1981; Bar-Tal, Sharabany, & Raviv, 1982), and social norms like reciprocity (Krebs & Miller, 1985), responsibility (Berkowitz, 1972; 1978), and equity (Walster, Walster, &

Berscheid, 1978), a source of altruism. In this period, a very fruitful debate was maintained by Batson and Cialdini about the role of social motives such as the altruism and the egotism in these explanations. In this thesis we will address this topic.

In the 21st century, social psychologists started to pay attention to extraordinary helping behaviors that only a few people carry out: heroic behaviors (e.g., Staub, 2003; Rand & Epstein, 2014; Staats et al., 2009). An example of this kind of behavior is the sacrifice of the own life to save the lives of others, something that many soldiers have done in war using their bodies as a barrier to protect their comrades from the explosion of a hand-grenade. The psychologists who have studied these behaviors conclude that these people show a high level of empathy, self-confidence in their skills and values, and a determined will to protect them. Some psychological processes as the identity fusion with the group (see Swann et al., 2009) have been useful to explain heroic behaviors.

In the last decade, the research on helping behavior is focused on knowing motivational, cognitive, and emotional processes that are involved in the explanation of more specific behaviors, such as helping in the context of social groups (see Stürmer & Snyder, 2010), or helping someone who is surrounded by other people in need (on-among-others effect; see Oceja, Stocks, & Lishner, 2010), a line of research that concludes that when this happens, it is more likely to feel empathy by those other people and, therefore, to help them. Many of the factors involved in all of these particular behaviors are identical to the ones involved in the helping behavior focused on one individual, but there are others that are exclusive, as the belonging of the person who carries out the helping behavior to the group in need (intragroup helping) or to a different one (intergroup helping; e.g., Abrams, 2015).

It is noteworthy that in these 50 years there is an intriguing fact that has been ignored in most of the occasions: the helping behavior may sometimes harm the others.

One of the few psychologists who have dealt with this fact is Daniel Batson (1991) in his line of research about the empathy-altruism hypothesis. In his research, Batson studies how feeling empathetic concern for someone can provoke a helping behavior motivated by altruism even when that behavior harms others. Batson expresses that not all the behaviors motivated by altruism are morally desirable, since in some occasions people could be affected.

From this perspective, this thesis addresses the role that a social motive called quixotesim—a motive whose ultimate goal is improving the welfare of the world (Oceja, 2008; Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013)—plays in a particular prosocial behavior and how this prosocial behavior can also provoke negative consequences. Specifically, this thesis addresses three main objectives:

- Exploring emotional antecedents that elicit the quixoteism motive. In previous research, some social values (protecting the environment, a varied life, an exciting life, social justice, curious, and unity with nature) have been linked to quixoteism (Salgado & Oceja, 2011). Now, our objective is to explore an emotional experience that may provoke the activation of this motive. Just like Batson proposed the empathy-altruism link (Batson, 2011), we propose a link between the experience of awe (Keltner & Haidt, 2003) and the quixoteism. From now on, we will refer to this transcendental emotional experience as the experience of awe-q.
- Characterizing the quixoteism motive paying attention to the distinction between ultimate and instrumental goals (see Rokeach, 1973). In the case of quixoteism, both goals are equally relevant in its definition. Quixoteism promotes behaviors that involve some kind of challenge (instrumental goal) and are aimed to improve the welfare of the world (ultimate goal).

- Transversely, we will study the paradoxical consequences that may occur when someone carries out behavior motivated by quixoteism in order to fulfill the instrumental and the ultimate goals. People under the quixoteism motive will be more willing to accept costs to improve the welfare of the world by challenging actions.

1.3. MARCO TEÓRICO

1.3.1. Motivos sociales

Al hablar de motivos surgen dos preguntas inevitables. ¿Qué es un motivo? ¿Cuántos motivos existen? Dada la magnitud de la cuestión, contestar a ellas excede con creces el propósito de esta tesis. En cambio, precisamente por esa magnitud es imprescindible delimitar cuáles son las fronteras conceptuales entre las que nos vamos a mover cuando hablemos de motivos sociales. En este apartado ahondaremos en la perspectiva clásica sobre la motivación humana de Kurt Lewin (1938, 1951), para enmarcar nuestro objeto de estudio. También atenderemos a los diferentes motivos sociales propuestos por Batson (1991) como antecedentes de la conducta prosocial y al quijotismo, el motivo social propuesto por Oceja y colaboradores (Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013) en torno al cual gira esta tesis.

1.3.1.1. ¿Qué es un motivo social?

Uno de los padres de la Psicología Social moderna, Kurt Lewin, propuso una teoría sobre la motivación humana cuyas consecuencias se extienden hasta hoy en día (Lewin, 1938, 1951). En dicha teoría, que recibe el nombre de Teoría de Campo, se

propone la interacción de dos elementos fundamentales a la hora de explicar la conducta humana: la persona y la situación o entorno. No es el primer modelo que incluyó estos dos elementos, pero sí el primero que incluyó una metodología que permitía testarlo de forma empírica. Es por ello que su relevancia sigue siendo crucial hoy en día en el ámbito de la Psicología Social.

La Teoría de Campo, también llamada psicología topológica (Lewin, 1938), plantea que la motivación puede explicarse como la suma de todas las fuerzas que actúan sobre una persona en un momento dado. La combinación de todas estas fuerzas que influyen sobre el comportamiento recibe el nombre de espacio vital. La teoría sostiene que mediante el conocimiento de todas las fuerzas que componen ese campo es posible comprender, predecir e incluso modificar la conducta (Back, 1992; Diamond, 1992).

Lewin, con el objeto de dotar de rigurosidad a la teoría, expresó el modelo en términos matemáticos, como se puede ver en la siguiente fórmula:

$$B=f(p,e)$$

Esta expresión significa que la conducta (B , del inglés *behavior*) es una función de la interacción entre la persona (p) y el entorno físico y social (e). Asimismo, la notación (p,e) es también como Lewin define matemáticamente el concepto de espacio vital (Marrow, 1969).

Lewin concibió la Teoría de Campo como una combinación de relevancia práctica y rigor científico, ofreciendo un método para el análisis del comportamiento así como un acercamiento práctico a la modificación de conducta mediante el conocimiento del espacio vital propio. Esto implica que la Teoría de Campo permite a las personas aprender a comprender toda la complejidad del espacio vital en el que su conducta tiene lugar, apreciando de este modo cómo las fuerzas que constituyen ese espacio pueden ser

modificadas o reinterpretadas con el fin de obtener un cambio conductual (Burnes & Cooke, 2013). Para Lewin, sólo si una persona es conocedora de las fuerzas que actúan sobre su vida será capaz de cambiar su comportamiento (Lewin, 1942).

Las fuerzas que intervienen en la configuración del espacio vital no son estáticas e inmutables, sino que suelen encontrarse en constante cambio e interacción entre ellas creando así un equilibrio dinámico (Deutsch, 1968) al que Lewin denominó equilibrio cuasi-estacionario. Es precisamente a esta conjunción de fuerzas que promueven y explican la conducta a lo que nos vamos a referir en esta tesis como motivos sociales.

1.3.1.2. Motivos sociales: Fin último y fin instrumental

A la hora de hablar de los motivos sociales como fuerzas que impulsan a la acción, es importante dejar clara la diferencia existente entre los conceptos de fin último y fin instrumental, así como de las consecuencias no buscadas que ambos pueden conllevar (Lewin, 1951; Heider, 1958; Batson, 1991; Batson, Ahmad, & Tsang, 2002). Siguiendo la propuesta lewiniana, a continuación se definen estos conceptos.

Fin último. El fin último hace referencia al estado final que una persona quiere alcanzar en un momento dado. Es, por tanto, un fin en sí mismo. No obstante, no se debe considerar un fin último como el único fin que guía la conducta de un individuo. Cualquier persona puede tener diferentes fines últimos al mismo tiempo que pueden estar o no relacionados, cooperar e incluso ser incompatibles. También se puede cambiar de fin último de un momento a otro, por lo que los motivos deben ser considerados estados más que disposiciones. Cada fin último está promovido por una combinación de factores personales y situacionales en interacción que conforman un motivo social diferente (ver Batson, Lishner, & Stocks, 2015).

Fin instrumental. El fin instrumental, en cambio, hace referencia a los medios necesarios que han de emplearse para alcanzar determinada meta, que suele ser un fin último. De este modo, el fin instrumental no puede ser considerado un fin en sí mismo, puesto que siempre sirve de puente hacia otro fin distinto. Si un fin instrumental no es lo suficientemente eficiente para lograr determinado fin último, podrá ser sustituido por otro.

Tanto fines últimos como instrumentales pueden guiar la conducta, pero hay que tener en cuenta también que pueden darse consecuencias no buscadas cuando se tratan de alcanzar esos fines. Alguien preocupado por no llegar tarde a trabajar en una gran ciudad con grandes atascos puede decidir usar su bicicleta en lugar del coche. Su acción, a su vez, está teniendo un impacto positivo sobre el medio ambiente al reducir la emisión de gases nocivos, pero no por ello se puede considerar que esa reducción de gases era el objetivo que guiaba su conducta. Por tanto, en este ejemplo, el fin último sería beneficiarse a sí mismo (p.e., por llegar antes a trabajar o por mejorar su salud) y, por ende, estaríamos hablando de egoísmo, pese a que existan otras consecuencias no deseadas que parezcan responder a otro motivo menos egoísta. Dado que los motivos sociales no se pueden medir directamente y que solo pueden inferirse del análisis de la conducta y situación, la asociación entre motivaciones y comportamiento es muy compleja y requiere un análisis comparativo, concretamente, la realización de diseños experimentales que contrasten los antecedentes y consecuentes hipotetizados.

Como veremos en el próximo apartado, en la literatura se pueden encontrar diversas explicaciones motivacionales a por qué se produce la conducta prosocial. Estas explicaciones parten siempre de motivos sociales que suelen estar caracterizados fundamentalmente por su fin último sin hacer mención explícita al fin instrumental (Batson, 1991). La falta de atención a los fines instrumentales se explica porque en la

mayoría de los motivos sociales sólo se incluye el fin último, dejando la elección del fin instrumental a un criterio de eficiencia. Esta perspectiva debilita el papel que juega la elección de los medios, que al ser cambiantes y adaptables dejan de ser relevantes para definir el motivo social. Sin embargo, qué acciones realizar para conseguir una meta es en muchas ocasiones tan relevante para la persona como la meta final —*no siempre el fin justifica los medios*—. Considerar que el fin instrumental es una secuencia de fines últimos hasta llegar al objetivo final nos permite considerar su relevancia, algo que en el caso del quijotismo es imprescindible dado que en su misma conceptualización se incluye la preferencia por alcanzar los objetivos de una manera retadora.

1.3.1.3. Caracterización de los motivos sociales

Dentro del ámbito de la Psicología Social siempre ha suscitado un gran interés el saber qué fuerza motivacional hay detrás de ciertos comportamientos. Particularmente, la conducta prosocial ha captado mucha atención y es en ella en la que nos vamos a centrar. La conducta prosocial fue definida como toda conducta que beneficia a otras personas (Eisenberg, 1982), incluyendo la ayuda, la cooperación, el consuelo, las donaciones y el propio acto de compartir.

Una de las respuestas más comunes a la hora de explicar qué fuerza motivacional se encuentra detrás de la conducta prosocial es considerar que toda conducta tiene como fin último el beneficio propio, esto es, está impulsada por un motivo egoísta (Campbell, 1975; Mansbridge, 1990; Cialdini et al., 1981). En cambio, hay autores que plantean otras opciones. Batson y colaboradores han abordado este tema proponiendo la existencia de cuatro fuerzas motivacionales que pueden impulsar a alguien a desempeñar una conducta prosocial (Batson, 1994; Batson, Ahmad, & Lishner, 2009; Batson, Ahmad, Powell, &

Stocks, 2008). Estos cuatro motivos sociales se diferencian entre sí por el fin último que los caracteriza:

Altruismo. El fin último que caracteriza al altruismo es la mejora del bienestar de un individuo distinto a uno mismo. Por tanto, no ha de confundirse el término altruismo con la conducta de ayuda, puesto que la conducta de ayuda puede darse por motivos diferentes. Como veremos en el siguiente apartado, se considera a la empatía como uno de los antecedentes emocionales de la motivación altruista (Batson, 1991).

Egoísmo. El egoísmo tiene cierta similitud con el altruismo porque su fin último también consiste en la mejora del bienestar de un individuo, solo que en este caso ese individuo es uno mismo. Eso no implica que la conducta de alguien movido por el egoísmo tenga que beneficiar exclusivamente al que la realiza; la conducta motivada por egoísmo puede colateralmente beneficiar a otros. Por ejemplo, un político que abre un comedor social con el único objetivo de tener más votos en las elecciones está actuando movido por el egoísmo, aunque su conducta suponga un beneficio para otras muchas personas. Un caso parecido sería el citado en el apartado anterior sobre la persona que decide ir en bicicleta a su trabajo para evitar así los atascos y llegar a tiempo. Pese a que la reducción de gases nocivos para el medio ambiente sea una consecuencia que beneficia a muchas personas, es un resultado no buscado directamente por el actor, dado que el fin último que determinó la realización de la conducta era beneficiarse personalmente y, por tanto, egoísta.

Colectivismo. El fin último del colectivismo es la mejora del bienestar de un grupo de personas, en lugar de en un solo individuo. Ese grupo puede ser de cualquier tamaño, desde dos personas a millones, como una etnia, una religión, las personas con determinada orientación sexual, etc. Se puede ser miembro o no de ese grupo, aunque es mucho más frecuente que las personas movidas por el colectivismo pertenezcan al grupo

al que se desea beneficiar como fin último, aunque en este caso sea difícil separarlo de un posible efecto del egoísmo.

Principalismo. El fin último asociado a este motivo es el cumplimiento de ciertos principios morales fundamentales para la persona, como por ejemplo la libertad o la justicia. Es el único motivo descrito por Batson (1991) que, por tanto, no tiene como fin último la mejora del bienestar de una o varias personas.

De acuerdo al modelo, todos estos motivos sociales son estados, no rasgos o disposiciones, cuyo fin último y magnitud no suelen ser accesibles conscientemente por el individuo que los experimenta. Además de la dificultad de ser consciente de lo que nos motiva, la respuesta es muy posible que estuviera sesgada por deseabilidad social, pues nadie quiere admitir que una acción está motivada por el egoísmo. La imposibilidad de utilizar la introspección (autoinformes) en el estudio de los motivos sociales ha llevado a la investigación en este campo a optar por el diseño experimental, donde la manipulación de los antecedentes y consecuentes de la conducta permite inferir los motivos sociales que las impulsan (Batson, 2011). De hecho, en una situación concreta, puede darse la acción conjunta, coordinada o conflictiva, de varios motivos. Sólo la investigación experimental puede contrastar su existencia y efectos genuinos.

Atendiendo a estos cuatro motivos, podemos darnos cuenta de que en la actualidad existen organizaciones para la gestión de la ayuda que plantean iniciativas relacionadas con cada uno de ellos. De entre todas las iniciativas cuyo fin último es ayudar a otras personas encontramos que algunas de ellas están centradas en la mejora de las condiciones de vida de individuos concretos como las asociaciones de donantes de órganos, lo cual respondería al motivo del altruismo; otras como UNICEF o ACNUR dirigen su ayuda a colectivos de personas con pobres condiciones de vida (colectivismo); también las hay que, como Amnistía Internacional, promueven la preservación de determinados

principios morales y derechos humanos (principalismo); y, por último, las hay que destinan sus ayudas a que los integrantes de su propia organización puedan prosperar (egoísmo). Esta realidad pone de relieve la importancia que tiene la categorización de los motivos que promueven la conducta prosocial en función del fin último buscado.

Desarrollando el enfoque de los motivos sociales como antecedentes de la conducta prosocial, Oceja y colaboradores (Oceja, 2008; Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013; Oceja, Salgado, & Carrera, 2018) han propuesto más recientemente la existencia de un nuevo motivo social que han denominado como quijotismo. Desde la perspectiva lewiniana recién comentada, estos autores plantean que el fin último del quijotismo es mejorar el bienestar del mundo, en el sentido kantiano de mundo como entidad suprapersonal que trasciende la realidad inmediata. Además, más recientemente, estos autores plantean que la caracterización del quijotismo pivota también en la caracterización de un fin instrumental, siendo este el embarcarse en acciones que supongan un reto (Oceja, Stocks, et al., 2018; Villar, Oceja, Stocks, & Carrera, 2019).

1.3.2. Quijotismo

En este apartado nos centraremos en la caracterización del motivo quijotismo, ahondando en su definición a través de sus fines tanto último como instrumental. También hablaremos de los antecedentes de este motivo, algunos de ellos ya han sido tratados en investigaciones previas como los valores y las orientaciones motivacionales. Por último, también revisaremos todas las consecuencias conductuales estudiadas hasta la fecha asociadas a este motivo.

1.3.2.1. Quijotismo: Definición

El quijotismo es un motivo que toma su nombre del personaje literario Don Quijote de la Mancha (Cervantes, 1605/2004). En la primera etapa de investigación, este motivo ha sido caracterizado por el fin último de mejorar el bienestar del mundo (Oceja, 2008; Oceja & Salgado, 2013; Oceja, Salgado, & Carrera, 2018; Oceja & Stocks, 2017; Oceja, Stocks, et al., 2018; Salgado & Oceja, 2011).

Como apuntan estos autores, el concepto mundo no estaría haciendo referencia a una idea concreta, sino a una entidad abstracta que puede incluir todo lo que nos rodea (Kant, 1781/1978). Por consiguiente, dependiendo de la persona y la situación, ese “mundo” puede referirse al planeta Tierra, a un grupo de personas o incluso a un solo individuo.

Esto puede generar confusión a tenor de los motivos descritos en el apartado anterior (Batson, 1991), ya que se podría pensar que si el objeto de la ayuda es un único individuo deberíamos hablar de altruismo y si el objeto de ayuda es un grupo deberíamos hablar de colectivismo. La propuesta del quijotismo plantea como clave el significado que el actor otorga al objeto de su conducta prosocial: una persona o un grupo objeto de la ayuda pueden ser símbolos que representen “el mundo” en tanto la persona vea en ellos una estrategia para hacer del mundo un lugar mejor (Oceja, Salgado, & Carrera, 2018). En el quijotismo subyace la idea de trascendencia precisamente en la consideración del mundo como una entidad abstracta y trascendente que puede traducirse en entidades más concretas como individuos o colectivos (Kant, 1781/1978).

Por otra parte, como ya he apuntado, Oceja y colaboradores plantean que el motivo quijotismo no sólo debe definirse por la meta final de mejorar el mundo, sino también debe incluir el cómo se accede a esa meta, es decir, en el fin instrumental (Oceja et al.,

2018; Villar, Oceja, Salgado, Stocks, & Carrera, 2018). Rokeach (1973), sostuvo que ciertos valores se refieren a modos de conducta preferibles (como el coraje, la lógica o la independencia), mientras que otros lo hacen a estados finales de existencia deseables (como un mundo en paz, un amor maduro o una vida confortable). Estos valores podrían considerarse, respectivamente, como valores instrumentales y finales.

En el caso del quijotismo, el fin instrumental propuesto es estar dispuesto y mostrar preferencia por embarcarse en un reto o una aventura (Oceja et al., 2018; Villar et al., 2018), entendiendo por reto una conducta que implica alguna dificultad, esfuerzo o puesta a prueba de una habilidad (Blascovich & Mendes, 2000).

Es importante aclarar tres aspectos sobre esta doble caracterización del quijotismo. En primer lugar, tanto el fin último como el instrumental del quijotismo se refieren al sentido kantiano de trascendencia recogido por la sexta acepción de la RAE: traspasar los límites de la experiencia inmediata. Es decir, el objetivo de la acción motivada por el quijotismo no es la entidad concreta, sino el mundo en su sentido abstracto y general. Del mismo modo, las acciones preferidas para alcanzar dicho objetivo no son convencionales, sino que se prefieren aquellas que supongan un *reto* y permitan a la persona ir más allá de lo cotidiano.

En segundo lugar, el fin último es el que guía al instrumental y no a la inversa. Es decir, el quijotismo motiva a la persona a mejorar el bienestar del mundo a través de las acciones disponibles, preferiblemente pero no necesariamente retadoras. De hecho, la visión inversa es la que ha prevalecido en el análisis de la obra de Cervantes en el contexto anglosajón (ver *quixotism*), según el cual la acción quijotista (*quixotic*) es una conducta extravagante, caballeresca, caprichosa e impredecible movida por un ideal poco definido. Esta visión “inversa”, donde la aventura parece guiar al ideal, es interesante y relevante, pero muy diferente a nuestra propuesta del quijotismo como motivo social.

En tercer lugar, esta doble caracterización mediante fines último e instrumental añade un importante matiz a la definición clásica (Lewin, 1951; Heider, 1958; Batson, 1991; Batson, Ahmad, & Tsang, 2002). Concretamente, en esta definición se establece que “si un fin instrumental no es lo suficientemente eficiente para lograr un determinado fin último podrá ser sustituido por otro”, lo cual implicaría que los fines instrumentales no podrían ser definitorios de un motivo, dado que son circunstanciales y solo deseables si resultan eficientes para conseguir el fin último. Ahora bien, como ya hemos señalado, los fines instrumental (embarcarse en acciones que supongan un reto) y último (mejorar el bienestar del mundo) del quijotismo están intrínsecamente unidos, de tal modo que si la situación permite combinarlos, el quijotismo llevará a elegir dicha combinación al margen de cualquier cálculo utilitarista. En otras palabras, el quijotismo no predispone a mejorar el mundo de la forma más cómoda ni eficaz posible en términos de costes-beneficios (p.e., apoyando con una firma virtual a una causa noble) ni a embarcarse en locas aventuras (p.e., subir al Everest corriendo portando un cartel ecologista); el quijotismo predispone a acometer acciones retadoras con un fin prosocial y global.

1.3.2.2. Investigación previa sobre quijotismo: Antecedentes y consecuentes

A la hora de hablar de quijotismo se pueden identificar dos antecedentes estudiados en la investigación previa: una determinada constelación de valores y un perfil de orientación motivacional. En este apartado vamos a hacer un repaso de estos antecedentes a través de toda la investigación sobre el quijotismo a la par que ahondaremos en las consecuencias de este motivo social.

1.3.2.2.1. Valores como antecedentes del quijotismo: La Constelación del Cambio Trascendental (TCC)

Los valores son sin duda el antecedente más usado en la literatura sobre quijotismo. La importancia de los valores en las ciencias sociales ha sido crucial desde sus orígenes, pero no fue hasta finales del siglo XX cuando apareció la primera teoría de valores que aportaba una definición y estructura de los valores básicos así como un acercamiento metodológico que permitía medirlos (Schwartz, 1992). En esta teoría los valores son definidos como “conceptos o creencias referidos a conductas o estados finales deseables que trascienden situaciones específicas, guían la selección y valoración de conductas y sucesos, y que son ordenados en función de su importancia relativa para el individuo” (Schwartz & Bilsky, 1987, 1990; Schwartz, 1992; Schwartz, 2012; Schwartz, Cieciuch, et al, 2012).

La versión más refinada de esta teoría propone 19 valores humanos básicos tipo (Schwartz, 2012; Schwartz, Cieciuch, et al., 2012), aunque la versión clásica y la más estudiada en la puesta a prueba en la investigación incluye la presencia de diez valores tipo (Schwartz, 1992). En la Tabla 1 quedan recogidos los diez valores tipo contenidos en la teoría original junto a la explicación de la meta que los define.

Tabla 1.

Valores propuestos por Schwartz (1992) en su Teoría de los Valores Básicos

Valor tipo	Meta que lo define
Autodirección	Tener un pensamiento y una acción independientes
Estimulación	Experimentar emociones, riesgos y novedades en la vida
Hedonismo	Buscar el placer y el bienestar propio
Logro	Obtener éxito mediante el uso de competencias personales y reconocimiento por ello
Poder	Tener estatus social y autoridad sobre otras personas
Seguridad	Estar protegido tanto a nivel físico como a nivel social
Conformidad	Ser obediente y no transgredir las normas
Tradicición	Respetar y mantener las tradiciones culturales y religiosas
Benevolencia	Ayudar y mejorar el bienestar de aquellas personas que se tienen alrededor
Universalismo	Proteger el bienestar del medio ambiente. Tolerar y comprender a las personas

Estos valores tipo incluyen un conjunto de valores más específicos. Por ejemplo, el valor tipo universalismo incluye los valores específicos de justicia social, igualdad, un mundo en paz, un mundo de belleza, armonía con la naturaleza, protección del medio ambiente, entre otros. Al mismo tiempo, los valores tipo quedan agrupados en cuatro dimensiones superiores que aúnan los valores tipo con metas similares. Las cuatro dimensiones son (1) la apertura al cambio, que incluye la autodirección y la estimulación,

(2) la auto-mejora, que recoge el logro y el poder, (3) la conservación, aunando conformidad, tradición y seguridad, y (4) la auto-trascendencia, que incluye la benevolencia y el universalismo. El valor tipo de hedonismo no se encontraría ubicado dentro de ninguna de estas categorías superiores, sino entre las categorías de apertura al cambio y de auto-mejora (Schwartz, 1992).

Los valores tipo, a su vez, se ubican en un continuo circular atendiendo al orden que aparece en la Figura 1. Esto significa que los valores que aparecen juntos (también autodirección y universalismo, que aparecen al principio y al final de la tabla, respectivamente) se encuentran más próximos entre ellos en relación a su definición y la meta que persiguen que los que se encuentran separados (ver Figura 1; Schwartz, 1992; Schwartz & Boehnke, 2004). Esta ordenación tiene implicaciones relevantes. Si el valor tipo de la benevolencia es el más importante en la jerarquía de valores de un individuo, es probable que los valores de universalismo (que además forma parte de la misma categoría superior, la auto-trascendencia) y tradición sean también relevantes. Por el contrario, es de esperar que los valores de logro y poder (ambos pertenecientes a la categoría de orden superior auto-mejora) ocupen un puesto de menor importancia en su jerarquía. No obstante, cabe destacar que aunque los valores tipo más cercanos entre sí en el continuo son más afines, no es incompatible priorizar valores situados en extremos opuestos del modelo circular.

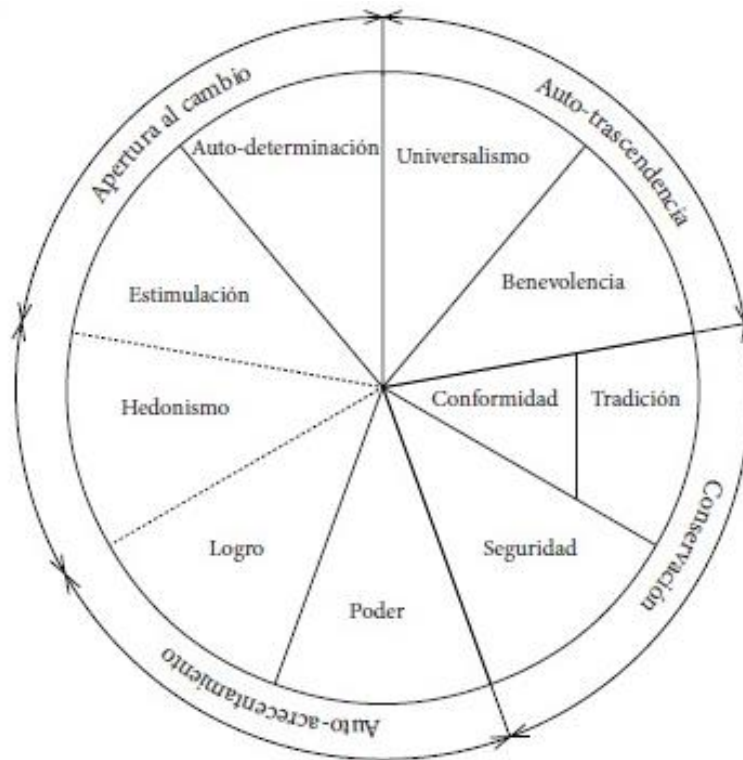


Figura 1. Modelo de los valores sociales de Schwartz

En referencia al quijotismo, se ha propuesto que este motivo puede ser elicitado por una configuración concreta de valores que ha recibido el nombre de Constelación del Cambio Trascendental (TCC, del inglés *Transcendental-Change Constellation*; Oceja, Salgado, & Carrera, 2018; Salgado & Oceja, 2011). Esta TCC incluye los valores de protección del medio ambiente, vida excitante, vida variada, atrevimiento, justicia social, curiosidad y unión con la naturaleza.

De acuerdo a la investigación sobre la relación entre valores, motivos y conducta (Graziano, Habashi, Sheese, & Tobin, 2007; Verplanken & Holland, 2002), la TCC puede ser central para ciertos individuos por ubicarse en lo más alto de su jerarquía de valores (centralidad); o puede ser saliente, si es la situación la que provoca que los individuos consideren esta constelación de valores como relevante (saliencia) en ese momento. Los

valores más centrales en la jerarquía de una persona serán también los que se hagan salientes con mayor facilidad.

Centralidad. En el programa de investigación sobre el quijotismo se ha abordado la configuración de valores TCC como antecedente tanto evaluando su centralidad como manipulando su saliencia (Salgado & Oceja, 2011; Oceja et al., 2018; Villar et al., 2018). La medición de la centralidad se ha llevado a cabo a través del cuestionario de valores clásico de Schwartz (*Schwartz Value Survey*, SVS; Schwartz, 1992, 2006) o de una adaptación del mismo (*Reduced versión of the Schwartz Value Survey*, RSVS11; Oceja et al., 2018).

Salgado y Oceja (2011) comprobaron que aquellas personas que puntuaban alto en centralidad de los valores asociados al quijotismo eran más dadas a comprometerse a ayudar a una estudiante (Isabel Toledo) que había perdido recientemente a sus padres y hermana y que actualmente se encontraba al cargo de sus dos hermanos pequeños. Para medir este compromiso, los participantes leían la historia de la estudiante y luego decidían si querían ayudarla o no. Con el objeto de que el compromiso fuera percibido como real, aquellos participantes que optaban por ayudarla debían firmar un formulario en el que aportaban un contacto, incluyendo su nombre, número de teléfono y correo electrónico. Si bien en estos primeros trabajos el beneficio de la conducta motivada por el quijotismo se focalizaba en un individuo concreto al que no conoce el participante, es posible entender que esta acción concreta pueda interpretarse como una mejora del entorno social general (del mundo, en definitiva). En investigaciones posteriores se atendió de manera más explícita al fin último que define el quijotismo: mejorar el mundo.

Saliencia. De modo similar, la manipulación de la saliencia de la TCC también se ha llevado a cabo presentando un listado de valores que incluía los de la configuración asociada al quijotismo junto con valores poco deseables para la muestra analizada. Esto

provocaba que los valores de la TCC se eligieran como prioritarios y con ello se hicieran más salientes para los participantes.

Oceja, Salgado y Carrera (2018) presentaron en un estudio tres versiones de un mismo cuestionario. En la condición de saliencia de la TCC, el cuestionario era una adaptación del SVS (Schwartz, 1992, 2006) en el que los participantes, todos ellos estudiantes universitarios, tenían que puntuar en una escala de ocho puntos (de -1, *en absoluto*, a 6, *extremadamente*) en qué medida esos valores eran importantes para ellos.

Los valores presentados eran los ocho valores incluidos en la TCC (por ejemplo, proteger el medio ambiente o vida excitante) junto a otros 11 valores que no son preferidos por la población universitaria (por ejemplo, identidad nacional o autoridad; Ros & Schwartz, 1995). En otra condición, el mismo cuestionario era presentado, pero en esta ocasión los ocho valores de la TCC eran sustituidos por valores pertenecientes a la orientación de conservación (por ejemplo, autodisciplina u orden social). Por último, en la tercera condición, los autores presentaron un cuestionario en el que los participantes tenían que puntuar siguiendo las mismas pautas su preferencia por una lista de paisajes, constituyendo así una condición control.

En este estudio se presentaba una situación real en el que la ayuda se podía destinar a tres causas diferentes: (1) ayudar a una niña de Sierra Leona llamada Guddi, (2) ayudar a los niños de una aldea de Kenya, o (3) hacer del mundo un lugar mejor. Los participantes a quienes se les hizo saliente la configuración TCC vinculada al quijotismo fueron aquellos que más optaron por la opción de mejorar el mundo.

En otro estudio de la misma investigación, Oceja, Salgado y Carrera (2018) plantearon a los participantes un dilema en el que presentaban tres enfermedades diferentes, variando el número de personas afectadas por cada una. Los participantes

tenían que decir qué enfermedad de las tres preferían curar con una serie de condiciones. Si decidían curar la enfermedad con el mayor número de afectados, el mérito se lo llevaría otra persona. Si curaban la enfermedad con el número de afectados intermedio, el mérito no recaería en nadie en particular. Finalmente, si curaban la enfermedad con el menor número de afectados, serían los propios participantes los que se llevarían el mérito. Los resultados mostraron que los participantes a los que se les había hecho saliente la TCC y estaban motivados por el quijotismo optaban más por la primera alternativa (curar al máximo número de personas aunque eso implicara no llevarse el mérito) que los participantes a los que se les habían primado valores de conservación o no se les había primado ningún valor.

1.3.2.2.2. Orientaciones motivacionales como antecedentes del quijotismo: La escala del cambio del mundo (WCS)

Snyder y colaboradores trataron de comprender los motivos que había tras conductas de voluntariado mediante el uso de análisis funcionales (Clary & Snyder, 1991; Omoto, Snyder, & Berghuis, 1993; Clary et al., 1998; Snyder & Omoto, 2007). Estos autores definen el análisis funcional como una herramienta que permite conocer “las razones y propósitos que subyacen y generan respuestas psicológicas, como las necesidades sociales y personales, los planes y las metas producidos por las creencias y acciones de la gente” (Clary & Snyder, 1991). El análisis funcional identificó una serie de seis posibles orientaciones motivacionales que podían ser antecedentes de la conducta prosocial (Clary et al., 1998). Estas son:

- Auto-protección: el deseo por sentirse mejor con uno mismo, bien sea por reducir los sentimientos de culpabilidad al ser más afortunado que la gente en necesidad o bien por evitar los problemas propios.
- Conocimiento: la voluntad por aprender, comprender, desarrollar y aplicar habilidades propias.
- Relaciones sociales: la motivación por conocer gente nueva y establecer relaciones duraderas.
- Preocupación por la comunidad: el deseo de ayudar y contribuir para que gente desfavorecida pueda prosperar.
- Autoestima: la voluntad por mejorar la autoestima, la confianza en uno mismo y la auto-aceptación.
- Carrera personal: la oportunidad de incrementar las opciones de trabajo en un futuro y mejorar así la carrera personal.

Estas orientaciones motivacionales no son excluyentes entre sí, sino que pueden explicar conjuntamente la conducta prosocial en función del individuo en cuestión. Además, al estar referidas a conductas prosociales concretas, las orientaciones son relativamente estables y accesibles a la consciencia, con lo que es posible medirlas mediante escalas de autoinforme (p.e., Clary et al., 1998; Omoto & Snyder, 1995).

Las orientaciones motivacionales han sido estudiadas como antecedente del quijotismo mediante la “escala del cambio del mundo” (WCS, del inglés *world change scale*; Oceja & Salgado, 2013), adaptada del cuestionario de Omoto y Snyder (1995). Esta escala de cinco ítems incluye afirmaciones sobre la humanidad, su entorno y hacer del mundo un lugar mejor, y correlaciona con los valores de universalismo, estimulación y auto-dirección del SVS de Schwartz (1992, 2006).

En un estudio de Ocejja y Salgado (2013), un mes después de que los participantes completaran la WCS relativa a las orientaciones motivacionales, se les proponía un caso en que el objeto de ayuda era Guddi, una niña de Sierra Leona que vivía en condiciones de extrema pobreza. Pese a que todos los participantes leían el mismo caso, a la mitad de la muestra se le instaba a centrarse en el problema que suponía la pobreza para el mundo (perspectiva global vinculada al quijotismo), mientras que a la otra mitad se le pedía que centrara su atención en Guddi (perspectiva individual vinculada al altruismo). Acto seguido se medía la preocupación empática.

A través de la colaboración con una ONG, los participantes que leían la historia de esta niña tenían la oportunidad de prestarle ayuda, que en este caso implicaba dedicar tiempo real a la ayuda (podían elegir entre 1 y 4 horas). Los resultados mostraron que cuando se inducía a los participantes una perspectiva más individual sobre el caso de Guddi, era la preocupación empática la que mejor predecía la conducta prosocial, lo cual es coherente con la hipótesis empatía-altruismo (Batson, 1987, 2011; Batson, Lishner, & Stocks, 2015). Por el contrario, cuando los participantes tomaban una perspectiva más global, era la WCS la mejor predictora de la conducta de ayuda, coherente con el quijotismo y su fin último de mejorar el bienestar del mundo.

1.3.3. Vínculo entre experiencias emocionales y motivos sociales

Ya hemos visto cómo tanto los valores como las orientaciones motivacionales se han usado en la investigación previa como antecedentes del motivo quijotismo, pero a la hora de hablar de motivos sociales también podemos estudiar las experiencias emocionales como antecedentes de los mismos. En este apartado vamos a revisar uno de estos vínculos entre una experiencia emocional y un motivo social, más concretamente el

vínculo empatía-altruismo propuesto por Batson (1994). A continuación, ahondaremos en el vínculo que proponemos en esta tesis entre la experiencia emocional de lo sublime y el quijotismo.

1.3.3.1. Vínculo empatía-altruismo

Como se apuntó en el apartado sobre tipos de motivos sociales, el fin último que caracteriza al motivo del altruismo es la mejora del bienestar de otro individuo (Batson, 1994; Batson, Ahmad, & Lishner, 2009). Saber de dónde surge esa intención de ayudar a la persona en situación de necesidad es, por tanto, una pieza clave a la hora de explicar por qué se da el altruismo en las personas. La hipótesis empatía-altruismo sostiene que es la experiencia afectiva de preocupación empática, (*empathic concern*, sentirse conmovido y afectado por la situación de necesidad de otra persona), lo que provoca la aparición de una motivación altruista (Batson, 1987, 2011; Batson, Lishner, & Stocks, 2015); de este modo, la preocupación empática estaría funcionando como antecedente emocional del altruismo.

La preocupación empática es una emoción orientada hacia el otro que no implica sentirse como ese otro individuo, sino sentirse afectado por lo que le sucede (por ejemplo, sentir lástima por él; Hoffman, 1975; Krebs, 1975). Batson, Lishner y Stocks (2015) subrayan la importancia de ciertas consideraciones acerca de la preocupación empática:

- La valencia de lo que uno experimenta al sentir empatía por otro individuo debe ser congruente con lo que esté sintiendo ese otro individuo. Es decir, si percibimos que la otra persona está apenada o molesta, la valencia de lo que uno mismo sienta será también negativa. Si por el contrario se percibe que el

otro individuo está alegre, al sentir empatía hacia él también experimentaremos una emoción de valencia positiva.

- Como queda claro del punto anterior, la empatía no solo se produce cuando aquella persona con la que se empatiza lo está pasando mal. También se puede producir ante emociones de valencia positiva. Sin embargo, la empatía que conduce al altruismo, la preocupación empática, se refiere únicamente a aquella sentida cuando se percibe que el otro individuo se encuentra en necesidad. Si no existe percepción de necesidad, no se experimentará preocupación empática, y por tanto no habrá motivación para realizar conductas altruistas.
- Cuando se observa alguien en necesidad es posible otra reacción congruente con la situación del otro que no es la preocupación empática; nos referimos al estrés personal (Batson, 2011). La confusión entre ambas reacciones empáticas es frecuente en la literatura, y es necesario atender a pistas sutiles para diferenciarlas. Batson (2011) apunta que los sentimientos de preocupación empática (p.e., conmovido, ternura, calidez) son sentimientos focalizados en el otro (*other-oriented*) e implican una motivación cuyo fin último es mejorar la situación del otro; sin embargo, el estrés personal implica sentirse mal uno mismo al observar el sufrimiento ajeno (*self-oriented*) y el fin último es evitar el malestar personal. Esta distinción supone que la preocupación empática implique una motivación altruista y el estrés personal una motivación egoísta.
- La experiencia emocional de preocupación empática no es una emoción única y bien acotada, sino que requiere una multitud de términos emocionales, con matices diferentes, para describirla. Entre estos términos emocionales

encontramos en el idioma español compasión, ternura, sentirse conmovido o calidez. Según la hipótesis de la empatía-altruismo de Batson, para que surja la preocupación empática es necesario que la persona (1) perciba el estado de necesidad del otro y (2) que valore el bienestar del otro, es decir, que otorgue valor a la situación de bienestar de la otra persona. Ambos componentes son necesarios para que aparezca la preocupación empática y sea posible la conducta altruista.

El vínculo empatía-altruismo no siempre conlleva conductas socialmente deseables, sino que también puede promover la aparición de conductas inmorales (Batson, Klein, Highberger, & Shaw, 1995). Cuando una persona se focaliza en el bienestar de otra, puede aceptar realizar acciones inapropiadas justificándolas por alcanzar el fin último. Las consecuencias no buscadas e inmorales de una acción motivada por el altruismo han llevado a Batson a concluir que la motivación altruista en sí misma no debe ser considerada moral ni inmoral, sino más bien amoral, ya que depende de la situación que las consecuencias de la acción sean positivas o negativas.

Para estudiar cómo el altruismo puede dar lugar a conducta inmoral que viole un principio tan fundamental como la justicia, se han utilizado dilemas morales en diseños experimentales. Los dilemas morales plantean una situación crítica donde las personas tienen que decidir entre opciones que conllevan beneficios y costes morales; la respuesta elegida por el participante revela de manera indirecta sus valores prioritarios. A veces, estos dilemas plantean una situación ficticia en la que los participantes tienen que imaginar cómo actuarían si se viesan en ella, pero en otras ocasiones los dilemas se presentan como situaciones reales. En cualquiera de los dos casos, los dilemas morales plantean un conflicto que permiten inferir las prioridades del participante, qué valora más y qué está dispuesto a aceptar para obtener su meta. El uso de los dilemas morales en

procedimientos experimentales tiene por objetivo conocer los factores que determinan las decisiones de las personas y, cuando son planteados como situaciones ficticias, no pretenden ser generalizados a situaciones reales. En estos casos deben ser, por tanto, considerados como una estrategia procedimental y no como un contexto de simulación conductual (ver Aguilar, Brussino, & Fernández-Dols, 2013).

Uno de los dilemas morales clásicos utilizado por Batson (ver Batson et al., 1995) presentaba una situación en la que los participantes podían optar por beneficiar a un individuo concreto, pero con dicha acción se perjudicaba indirectamente a otras personas. Cabe destacar que este dilema se presentaba como una situación real, no ficticia. El individuo objeto de la ayuda recibió el nombre de Sheri Summers, una niña con una enfermedad mortal que estaba apuntada en una lista de espera para obtener un medicamento que paliaría la mayor parte de sus síntomas. Los participantes tenían la opción de adelantar a Sheri Summers en esa lista de espera y ayudarla así a conseguir el medicamento mucho antes, pero dicha acción conllevaba perjudicar a todos los niños que estaban por delante de ella en esa lista. Previamente, se manipulaba la empatía como variable independiente, haciendo que sólo la mitad de la muestra empatizara con Sheri.

Los resultados mostraron que los participantes en la condición de alta empatía optaban en mayor medida por adelantar a Sheri Summers en la lista de espera incluso aunque eso supusiera perjudicar a otros niños. Con el uso de este dilema se pudo ilustrar que la empatía puede llevar a conductas que benefician a una persona de manera altruista (sin beneficios personales), pero puede conllevar simultáneamente acciones inmorales. Las consecuencias no buscadas, paradójicamente inmorales de la motivación altruista señalan la complejidad que subyace en las decisiones prosociales.

En la presente investigación haremos uso de los dilemas morales en nuestros diseños experimentales con el objetivo de dirimir en qué medida el motivo quijotismo, si

bien promueve que las personas a busquen el bienestar del mundo a través de acciones retadoras, también puede conllevar conductas con efectos paradójicos donde otras personas sean perjudicadas.

1.3.3.2. Vínculo sublime-quijotismo: Propuesta de investigación

Una vez revisada la investigación previa sobre quijotismo, para poder abordar con claridad el vínculo planteado entre la experiencia de lo sublime y el motivo social de quijotismo (vínculo sublime-quijotismo) es necesario conocer qué es la experiencia emocional de lo sublime, qué matices o características definen a la experiencia de lo sublime vinculada al quijotismo, qué la provoca y qué consecuencias cognitivas y conductuales tiene sobre las personas que la experimentan. En este apartado daremos respuesta a todas estas preguntas y explicaremos por qué proponemos un tipo de experiencia emocional de lo sublime como antecedente emocional del quijotismo.

Lo primero que cabe mencionar en relación a la experiencia de lo sublime es que no existe en español un consenso acerca de cómo denominar a esta experiencia afectiva. Lo que nosotros hemos denominado experiencia de lo sublime recibe el nombre de *experience of awe* en la literatura anglosajona (Keltner & Haidt, 2003).

La traducción más literal de este término sería experiencia de asombro y de hecho así se la ha denominado en algunas ocasiones. Sin embargo, teniendo en cuenta la complejidad de esta experiencia afectiva, así como el hecho de que en la literatura se pueden encontrar referencias a ella como *the sublime experience* (p.e., Gordon et al., 2016), decidimos que experiencia de lo sublime era un término más comprensible y más ajustado a su definición. Existen otros términos también usados tales como asombro maravillado (por ejemplo, Pizarro, Cusi, Alfaro-Beracoechea, González, Vera-Calzaretta,

Carrera, & Páez, 2018), experiencia de sobrecogimiento y algunos autores que tratan constructos muy similares que han servido como base teórica de la experiencia de lo sublime, como es el caso de las *peak experiences* o experiencias cumbre (Maslow, 1964).

En este apartado haremos una revisión de lo investigado hasta ahora acerca de la experiencia de lo sublime: cómo se define, qué la provoca, las consecuencias cognitivas y conductuales que han sido estudiadas, cómo se ha tratado en la literatura metodológicamente y también algunas experiencias afectivas similares que sin embargo se diferencian de la experiencia de lo sublime. Prestaremos especial atención a por qué esta experiencia afectiva podría ser un antecedente emocional del quijotismo.

En la misma línea que la experiencia afectiva de la preocupación empática se asociaba con el altruismo (Batson, 2011), en esta tesis proponemos la experiencia afectiva de lo sublime como antecedente emocional del motivo quijotismo. La experiencia de lo sublime (ver Keltner & Haidt, 2003), implica sentimientos de trascendencia del yo y conexión con el entorno (en un sentido amplio), una caracterización entre todas las posibles dentro de la experiencia de lo sublime sobre la que profundizaremos en esta tesis.

1.3.3.2.1. Caracterización de la experiencia de lo sublime: Investigación previa

El estudio de la experiencia de lo sublime en Psicología es reciente. Fue en 2003 cuando se publicó por primera vez una exhaustiva revisión de todo lo que se había tratado hasta la fecha sobre dicha experiencia (Keltner & Haidt, 2003). Esta revisión no sólo se centra en la aparición de la experiencia de lo sublime en la investigación psicológica, sino también en los ámbitos religioso, sociológico y filosófico, a veces como tema central a

discutir y otras, como en el religioso, en forma de referencias a pasajes que describen experiencias que encajan con lo que hoy conocemos por experiencia de lo sublime.

De entre todos los antecedentes, cabe destacar la figura del filósofo irlandés Edmund Burke, uno de los primeros que acuñó el término *sublime* (1757). Para Burke, lo sublime es un sentimiento de pensamiento expandido que a su vez provoca en aquel que lo siente la sensación de poder ser destruido, oponiéndose así a lo bello. Este sentimiento podría estar provocado por la observación de diferentes formas de arte o de paisajes, siempre y cuando estos reúnan dos características fundamentales: (1) la percepción de que aquello observado tiene poder sobre el observador y (2) la oscuridad, siendo más probable sentir lo sublime ante, por ejemplo, una pintura con tonos oscuros que ante una pintura luminosa. Lo definido como sublime no era, por tanto, una emoción plenamente positiva como podría resultar de la contemplación de algo estéticamente bello, sino que conllevaría una experiencia ambivalente en la que el observador siente cómo se abre su mente y su capacidad para evocar pero a la vez se siente sobrecogido e, incluso, atemorizado por algo poderoso.

El segundo antecedente a destacar que ya se ha mencionado previamente es Abraham Maslow y sus escritos acerca de las experiencias cumbre (1964). Maslow basa gran parte de sus ideas acerca de las experiencias cumbre en lo que muchos religiosos consideran experiencias místicas. Uno de los principales propósitos de Maslow fue unificar bajo un mismo término las experiencias místicas que informaban tener los religiosos y las experiencias de características similares que pudieran tener no creyentes. Entre las ideas que Maslow aporta sobre las experiencias cumbres, cabe destacar algunas de ellas que son retomadas en la concepción actual de experiencias sublimes. Para Maslow, durante una experiencia cumbre:

- El universo es percibido como un todo unificado.

- Todo cobra una mayor relevancia y nos causa un mayor interés, como si de repente descubriéramos la importancia de algo que siempre había estado allí pero que habíamos ignorado.
- La percepción no se focaliza en uno mismo, sino en lo que nos rodea. Maslow se refiere a ello como olvido del yo (*self-forgetfulness*).
- La experiencia cumbre es percibida como extremadamente relevante y puede ir acompañada de la idea de que la vida merece la pena.
- Se produce cierta desorientación espacio-temporal, pudiendo despertar sentimientos de eternidad.
- El mundo percibido es bello, bueno y deseable.
- El conflicto cognitivo causado por polaridades o dicotomías se disipa.
- Toda emoción negativa pierde relevancia.

Como resulta evidente, las experiencias descritas por Burke y las descritas por Maslow distan mucho las unas de las otras y, sin embargo, comparten un sentido de trascendencia y de sobrecogimiento que acompaña a las experiencias sublimes tal y como se definen hoy en día (Keltner & Haidt, 2003). Además, hay que tener en cuenta que en ambos casos se describen dichas experiencias desde la experiencia personal o, en el caso de Maslow, también gracias a relatos de experiencias ajenas, pero en ningún caso media ningún acercamiento experimental al tema en cuestión.

En el caso de la experiencia de lo sublime, si Burke definía lo sublime en función de dos características (poder y oscuridad), Keltner y Haidt la definen como una respuesta emocional también identificada por dos requisitos fundamentales que la caracterizan: la percepción de vastedad y la necesidad de acomodación (Keltner & Haidt, 2003; Shiota, Keltner, & Mossman, 2007). La percepción de vastedad hace referencia a cómo el estímulo que desencadena la respuesta emocional sublime ha de ser percibido como algo

mucho más grande que el yo, pudiendo ser esta vastedad física o no. Un ejemplo de estímulo percibido como vasto podría ser la visión de una inmensa cascada, pero también podría serlo el nacimiento de un hijo, cuya grandeza no radica en la dimensión física. En relación a la necesidad de acomodación, entendida en su sentido piagetiano, esta característica hace referencia a cómo el estímulo que provoca la respuesta emocional sublime debe sobrepasar de algún modo nuestros esquemas mentales actuales, de modo que para comprenderlo tengamos que reajustarlos o acomodarlos.

Además de estas dos características nucleares en la definición de experiencia de lo sublime, se han apuntado otras que pueden acompañar a este tipo de experiencias dándoles matices diferentes. Una de ellas, siguiendo el trabajo de Burke, es la amenaza. Pese a que la concepción actual general de la experiencia de lo sublime ha perdido su componente más terrorífico (Haidt & Seder, 2009), sigue siendo considerado una parte de algunas experiencias sublimes, haciendo así una distinción entre experiencias sublimes de valencia positiva y de valencia negativa o mixta (un ejemplo de investigación actual sobre la experiencia sublime negativa es Gordon et al., 2016).

Otras características ligadas a las experiencias de lo sublime son la percepción de belleza, de habilidad, de virtud y de causalidad sobrenatural (Keltner & Haidt, 2003). Por su parte, Bonner and Friedman (2011) llevaron a cabo un estudio cualitativo en el que a través del análisis de historias sobre experiencias de lo sublime vividas (recogidas en Schneider, 2009) concluyeron que dicha experiencia iba ligada a diez componentes que solían aparecer en la mayoría de las historias. De entre ellos, los tres más prevalentes fueron la profundidad percibida en la experiencia, la conexión con una entidad más grande que el yo y la conciencia existencial (*existential awareness*), es decir, el tomar perspectiva de la propia existencia. Otra característica propia de las experiencias sublimes es que suelen ir acompañadas de reacciones fisiológicas de escalofríos (*chills*; Goldstein,

1980; Shiota et al., 2007; Maruskin, Thrash, & Elliot, 2012), aunque la sola presencia de escalofríos no implica necesariamente que se esté viviendo una experiencia de lo sublime.

Así pues, cuando hablamos de experiencia de lo sublime hablamos de una experiencia emocional provocada por la percepción de algo más vasto que nosotros mismos y que además nos suscita una necesidad por acomodar nuestros esquemas mentales a ello para poder comprenderlo en su totalidad. Dentro de esa definición más general, podemos encontrar experiencias emocionales con distintos matices, pudiendo ser estas completamente positivas o incluir sensación de amenaza o de miedo. En esta tesis, cuando hablemos de la experiencia de lo sublime lo haremos siempre pensando en su versión más positiva, acercándonos más a la definición de las experiencias cumbre de Maslow (1964) que a lo sublime de Burke (1757).

Debemos apuntar que, además, dentro de la categoría de lo sublime como experiencia emocional trascendente vinculada al quijotismo y su fin último de mejorar el mundo, nos centraremos en acotar aquellas que impliquen sentimientos de exploración y reto, dado que estas características son definitorias del fin instrumental asociado al quijotismo.

1.3.3.2.2. Antecedentes de la experiencia de lo sublime: Estímulos inductores

Uno de los temas que más interés suscita entre los investigadores de la experiencia de lo sublime es saber qué la causa y en qué contextos se produce. Para estudiar esto de forma preliminar es necesario recurrir a narrativas donde gente de todo el mundo cuenta cómo vivieron esas experiencias y bajo qué circunstancias se encontraban, algo que ya hizo el propio Maslow (1964).

Siguiendo la definición de Keltner y Haidt de experiencia de lo sublime (2003), un estímulo debe ser percibido como vasto para causar dicha experiencia y además generar una necesidad de acomodación de los esquemas mentales en el perceptor. Shiota, Keltner y Mossman (2007) fueron los primeros que estudiaron a través de narrativas qué situaciones generaban en la gente esta emoción específica. Es importante señalar que muchos otros investigadores ya habían hecho lo mismo con otras experiencias emocionales de índole positiva (e.g. Ellsworth & Smith, 1988), pero nadie con lo sublime. Lo más destacable de sus resultados es que encontraron que lo sublime no tenía un carácter social tan marcado como otras emociones positivas. Concretamente, el 27% de la muestra hizo mención a la naturaleza y un 20% al arte, aludiendo a lo social un 17%. Al comparar estos resultados con los obtenidos cuando se preguntaba a los participantes por experiencias que les hubiesen causado felicidad, el 67% de la muestra hizo referencia a interacciones sociales. Otros trabajos han concluido también que bien la naturaleza (Cohen, Gruber & Keltner, 2010; Joye & Bolderdijk, 2015) o bien el arte (Gabrielsson, 2011; Pilgrim, Norris & Hackathorne, 2017) son dos de los antecedentes más comunes de lo sublime.

Cabe destacar que más allá del estímulo específico que cause la experiencia emocional, no todo el mundo tiene la misma predisposición a sentir lo sublime. Existen trabajos que exploran qué rasgos de personalidad contribuyen a que una persona sea más propensa a alcanzar una experiencia sublime. Los hallazgos más concluyentes señalan que el rasgo de apertura a la experiencia es el que guarda una mayor relación con la predisposición de las personas a sentir lo sublime (Shiota, Keltner, & John, 2006; Silvia & Nusbaum, 2011; Silvia, Fayn, Nusbaum, & Beaty, 2015). La predisposición a sentir lo sublime y otras emociones positivas se ha medido con escalas como las *Dispositional Positive Emotion Scales* (DPES; Shiota et al., 2006) o la *Unusual Aesthetic Emotions Scale*

(Silvia & Nusbaum, 2011). De este modo, aquellas personas que puntúan alto en este rasgo son también más dadas a informar sobre sensaciones de escalofríos (*chills*) y sobre experiencias sublimes, así como a ser más proclives a sentir lo sublime en condiciones de laboratorio cuando se les presentan imágenes de naturaleza o música. Por el contrario, el rasgo de extraversión se encuentra ligado a emociones positivas como la alegría y el entusiasmo, pero no a lo sublime (Silvia et al., 2015).

Centrándonos en la investigación sobre esta experiencia afectiva, uno de los mayores problemas encontrados a la hora de estudiarla en el laboratorio se produce al intentar inducirla. Esta dificultad se explica por su complejidad de matices y porque suele experimentarse en contextos difícilmente reproducibles en un laboratorio. Sin embargo, se han explorado varias estrategias para provocar la experiencia de lo sublime en condiciones controladas.

Algunos autores recurren al recuerdo libre de historias personales pasadas donde los participantes hayan sentido lo sublime para elicitación esta emoción (e.g., Shiota et al., 2007; Schurtz, Blincoe, Smith, Powell, Combs, & Kim, 2012; Piff et al., 2015; Gordon et al., 2016). Pese a que se han obtenido buenos resultados mediante el uso de esta estrategia, el recuerdo de eventos donde se sintió una emoción específica (en este caso una experiencia sublime) no tiene por qué volver a generar la misma emoción (Aaker, Drolet, & Griffin, 2008), algo que interferiría con el propósito de esta manipulación. Esto, junto a la variabilidad de situaciones evocadas por los sujetos bajo la categoría sublime, hace difícil homogeneizar y generalizar los resultados. Otra técnica utilizada similar es la lectura de historias que describen eventos que mayoritariamente sean categorizados como sublimes (e.g., Piff et al., 2015), pero esta alternativa adolece de los mismos inconvenientes que la anterior estrategia.

Dado que la experiencia sublime también se ha asociado al arte, las manipulaciones más usadas tienen que ver con la exposición a imágenes y sonidos de diversa índole. Algunos autores han usado música (e.g., Silvia et al., 2015), otras imágenes de fenómenos naturales o grandes construcciones (e.g., Shiota, Neufeld, Yeung, Moser, & Perea, 2011; Silvia et al., 2015), y la mayoría vídeos que combinan imágenes y música, logrando así una mayor inmersión (e.g., Valdesolo & Graham, 2014; Piff et al., 2015; Van Cappellen & Saroglou, 2012; Gordon et al., 2016). Todas estas estrategias para manipular la experiencia de lo sublime en laboratorio han resultado ser efectivas, aunque como es evidente todas tienen problemas para evocar una emoción lo suficientemente intensa. Por ello, hay investigadores que han recurrido a métodos más inmersivos, como el uso de realidad virtual (Chirico, Cipresso, Yaden, Biassoni, Riva, & Gaggioli, 2017) o de entornos reales (Piff et al., 2015; Joye & Dewitte, 2016).

1.3.3.2.3. Consecuentes cognitivos y conductuales de la experiencia de lo sublime

Una vez conocida la definición de la experiencia de lo sublime, sus características más importantes y en qué situaciones se suele producir, es crucial saber qué consecuencias tiene sobre aspectos cognitivos y conductuales y, por ende, entender por qué su estudio es tan relevante.

Como se apuntaba en su definición, la experiencia de lo sublime provoca un estado de pensamiento expandido, estado caracterizado por una serie de procesos que poco a poco y durante la última década se han empezado a estudiar. Rudd, Vohs y Aaker (2012) encontraron que aquellas personas que se encontraban bajo la experiencia de lo sublime se mostraban menos impacientes y percibían que tenían más tiempo disponible que

aquellas que se encontraban bajo otras emociones positivas. Asimismo, se ha visto cómo las perspectivas de futuro median la relación entre la disposición a sentir la experiencia de lo sublime y la conducta prosocial (Li, Dou, Wang, & Nie, 2019).

Rudd et al. (2012) también estudiaron cómo la experiencia de lo sublime aumentaba la voluntad de los participantes por acometer conductas de ayuda, la preferencia por experiencias en lugar de por objetos y también la satisfacción vital. Por su parte, otros autores comprobaron que las personas a las que se les había inducido lo sublime tendían más a creer en lo sobrenatural (Van Cappellen & Saroglou, 2012; Valdesolo & Graham, 2014) y a interpretar eventos aparentemente casuales como consecuencia de agentes intencionales (*agency detection*; Valdesolo & Graham, 2014).

Otra consecuencia cognitiva importante es cómo la experiencia de lo sublime parece suscitar sentimientos de disminución del yo (*self-diminishment*; Piff et al., 2015; Bai et al., 2017). Esto implica que las personas que han vivido este tipo de experiencias informan sentirse insignificantes al compararse con la grandeza de un ente superior (pudiendo ser Dios, la naturaleza, el universo, etc.), lo cual conduciría a una mayor humildad (Stellar, Gordon, Anderson, Piff, McNeil, & Keltner, 2017). Asimismo y de forma similar a lo que Maslow apuntaba al hablar de olvido del yo (1964), esa disminución del yo implicaría restarle importancia a las preocupaciones mundanas mediante la toma de perspectiva.

En relación a las consecuencias conductuales, la más estudiada ha sido la conducta prosocial. Como pasa con otros estados emocionales como la empatía (Batson, 1987), se ha visto que la experiencia de lo sublime también favorece la realización de conductas de ayuda en aquellas personas que la sienten, ya sea a nivel intencional (Rudd et al., 2012; Piff et al., 2015), o con conducta manifiesta (Zhang, Piff, Iyer, Koleva, & Keltner, 2014; Piff et al., 2015). Por ejemplo, en el estudio de Rudd et al. (2012) se puede ver cómo las

personas se muestran más dispuestas a dedicar tiempo y dinero con fines benéficos bajo la condición de experiencia sublime que cuando se encontraban en la condición de alegría. En el estudio de Piff et al. (2015) se comprobó que el incremento en la intención de ayuda no sólo sucedía cuando los participantes eran expuestos a imágenes bellas de naturaleza, sino que también ocurría al ser expuestos a imágenes amenazantes como tornados y volcanes (el lado oscuro de lo sublime) o a imágenes sublimes pero no relacionadas ni con la naturaleza ni con ningún ser vivo (concretamente, mostraban a cámara lenta gotas de tinta de colores impactando sobre un cuenco de leche). Ambos resultados ponen de manifiesto que lo sublime puede promover la realización de la conducta prosocial con independencia de su valencia afectiva, y que ese vínculo es más potente que el que pueden producir otros estados afectivos positivos no trascendentes como la alegría.

1.3.3.2.4. La experiencia sublime-q

Para la aproximación y estudio de la experiencia emocional asociada con el quiijotismo nos situamos en una concepción construccionista de las emociones (Russell, 2009). De este modo, las experiencias afectivas, las emociones, no deben ser consideradas “bloques de componentes bien definidos y estables”, sino que cuando hablemos de emociones y términos emocionales debe entenderse que nos referimos a episodios emocionales contruidos por las personas en interacción con su situación (un sistema lewiniano). Por tanto, al caracterizar las emociones utilizamos términos emocionales o combinaciones de términos que nos permiten matizar y comunicar (a otros o a nosotros mismos) la experiencia afectiva en cuestión. Es importante señalar que en ningún caso esos términos son exclusivos de un episodio emocional y por tanto no se refieren a emociones concretas sino a significados asociados en un lenguaje y cultura dados.

Como hemos apuntado anteriormente, la experiencia emocional de lo sublime es en realidad una etiqueta muy amplia que aúna multitud de experiencias emocionales particulares que comparten ciertas características, concretamente la percepción de vastedad y la necesidad de acomodación (Keltner & Haidt, 2003). Sin embargo, la variabilidad entre estas experiencias particulares distintas a veces es demasiado amplia. Al igual que la etiqueta de “miedo” puede hacer referencia a experiencias tan diferentes como “miedo a recibir daño físico”, “miedo a fracasar”, o “miedo a querer demasiado”, la experiencia emocional de lo sublime puede referirse, entre otras muchas, tanto a una emoción plenamente positiva de trascendencia como a una emoción que incluye temor y reverencia. Por esta variabilidad, vamos a caracterizar la región afectiva que proponemos como antecedente del quijotismo dentro de la experiencia de lo sublime: la experiencia de lo sublime-q.

La experiencia de lo sublime-q se refiere a una versión positiva de las experiencias emocionales sublimes que además de estar caracterizada por la percepción de vastedad y la necesidad de acomodación, implica sentimientos de trascendencia del yo y una tendencia a la exploración y al reto. Retomando la definición que hace Maslow de las experiencias cumbres (Maslow, 1964), la percepción de alguien que se encuentra bajo la experiencia de lo sublime-q trasciende completamente al yo. Esta idea está relacionada con la disminución del yo asociada a la experiencia de lo sublime (*self-diminishment*; Piff et al., 2015; Bai et al., 2017), pero en la definición de la disminución del yo también se incide en sentirse pequeño e insignificante, lo cual no sería definitorio de la experiencia de lo sublime-q. En ese sentido, más que hablar de disminución del yo sería más apropiado recurrir al término usado por Maslow de olvido del yo (*self-forgetfulness*; Maslow, 1964), por el cual dejaríamos de pensar en nosotros mismos y en nuestras preocupaciones, volcando así nuestra atención en el exterior.

En relación a la vertiente orientada a la exploración y el reto de la experiencia sublime-q, Maslow (1964) también expresa una idea parecida en relación a las experiencias cumbre. En estas experiencias, todo lo que nos rodea y pensamos parece cobrar una mayor relevancia y despierta nuestro interés. En las experiencias sublime-q, esto desencadenaría a su vez una respuesta orientada a la acción y a la exploración del objeto de interés. Ese objeto de interés puede ser el propio estímulo desencadenante de la experiencia sublime-q, pero también cualquier input que recibamos mientras experimentamos la emoción. Esto implica que si, por ejemplo, es la contemplación de una gran montaña la que ha desencadenado la experiencia de lo sublime-q, podemos sentir un interés genuino por explorar y adentrarnos en esa montaña, pero también podemos sentirlo por cualquier pensamiento o acontecimiento que en ese momento nos rodee y nos facilite desarrollar esa motivación de exploración.

1.3.3.2.5. El porqué del vínculo sublime-quijotismo

Una vez definidos los conceptos tanto de quijotismo como de experiencia sublime-q falta por aclarar por qué proponemos la existencia del vínculo sublime-quijotismo. Este vínculo se produciría de forma similar a como se produce el vínculo empatía-altruismo (Batson, 1987; Batson, 1991; Batson & Shaw, 1991).

Como hemos visto, el motivo quijotismo es definido por una doble caracterización: su fin último (mejorar el bienestar del mundo) y su fin instrumental (vivir un reto; Salgado & Ocea, 2011; Ocea & Salgado, 2013). Por su parte, la experiencia de lo sublime también se define por dos características principales: la percepción de vastedad y la necesidad de acomodación (Keltner & Haidt, 2003), y a su vez la experiencia de lo sublime-q por otras dos: la trascendencia del yo y la tendencia a la exploración. Nuestra

propuesta es que la percepción de vastedad y el sentimiento de trascendencia ligados a la experiencia de lo sublime-q se vinculan directamente al fin último de mejorar el bienestar del mundo definitorio del quijotismo. Además, el olvido del yo que se produce al sentir la experiencia de lo sublime-q facilitaría el poder centrar la atención en el fin último olvidándose de las ataduras ligadas al yo.

La experiencia sublime-q promueve a la exploración a aquel que la experimenta, de manera que la persona tendría una mayor voluntad por embarcarse en acciones poco convencionales que supusieran un reto de superación (trascendencia del yo), lo cual resulta coherente con el fin instrumental del quijotismo. Otra razón que respalda la coherencia entre el fin instrumental y la experiencia de lo sublime-q es nuevamente el olvido del yo. Al tomar una perspectiva donde uno mismo pierde importancia, embarcarse en acciones que supongan un reto es más probable, pues la atención no estará centrada en los posibles peligros o inconvenientes que le puedan afectar a uno mismo.

Por tanto, las características definitorias de la experiencia de lo sublime-q son coherentes con los fines último e instrumental vinculados al quijotismo. Esa coherencia nos hace valorar a la experiencia de lo sublime-q como un antecedente emocional apropiado del quijotismo.

1.4. SUMARIO DE ESTUDIOS

En este capítulo daremos una visión global sobre los estudios que presentamos en los Capítulos 4 y 5. Los estudios están divididos en dos grandes grupos. El primero de ellos, abordado en el Capítulo 4, se centra en el primer objetivo que queremos abordar en esta tesis: caracterizar un antecedente emocional que promueva el quijotismo. Por tanto, este primer conjunto de estudios incluye la caracterización de la experiencia sublime-q

en muestras españolas y la búsqueda de estímulos que puedan inducir esta experiencia emocional apropiadamente. Asimismo, se explorarán las diferencias existentes entre la experiencia sublime-q y otras experiencias afectivas conceptualmente cercanas a través de las dos características nucleares de lo sublime-q: la percepción de trascendencia y la tendencia a la exploración.

El segundo grupo de estudios, tratado en el Capítulo 5, aborda los tres objetivos principales de esta tesis conjuntamente. Se centra en el vínculo sublime-quijotismo, en la propia caracterización del motivo mediante sus fines último e instrumental y en sus consecuencias directas e indirectas, incluyendo la conducta de ayuda y también las consecuencias paradójicas que esta pueda ocasionar. En las Tablas 2 y 3 se detallan las características principales de cada estudio.

Determinamos el tamaño de la muestra mínimo requerido para cada uno de nuestros estudios basándonos en los tamaños del efecto hallados en trabajos relacionados sobre quijotismo. Concretamente, Ocejja, Salgado y Carrera (2018) hallaron tamaños del efecto de en torno a $d = 0.5$. Por tanto, con un tamaño del efecto de $d = 0.50$, una potencia $1 - \beta = 0.80$ y un nivel crítico $\alpha = 0.05$ obtuvimos mediante el programa G*Power (Faul et al., 2009) un tamaño muestral requerido de 21 participantes por condición. Además, esto es coherente con la sugerencia propuesta por varios autores de recoger como mínimo entre 20 y 30 participantes por condición cuando se trata de estudios intersujeto (ver Simmons, Nelson, & Simonsohn, 2011; Wilson Van Voorhis & Morgan, 2007).

Tabla 2.

Resumen del primer conjunto de estudios acerca de la caracterización de la experiencia de lo sublime-q en muestra española

Estudio	Muestra	Objetivo	Variables Independientes	Variables Dependientes	Instrumentos	Hipótesis
1	168 estudiantes (151 mujeres y 17 hombres)	Caracterizar la experiencia emocional sublime-q en español	Experiencia afectiva: Estímulos sublime-q vs. Control	Respuesta emocional	Escala emocional desarrollada ad hoc	Los estímulos sublime-q obtendrán puntuaciones altas en términos asociados a la trascendencia y la exploración
2	147 estudiantes (129 mujeres y 18 hombres)	Encontrar estímulos sublime-q que puedan ser útiles para nuestra investigación	Experiencia afectiva: Estímulos sublime-q vs. Control	Respuesta emocional	Escala emocional desarrollada ad hoc	Los estímulos sublime-q propuestos serán los que obtengan mayores puntuaciones en las dimensiones de trascendencia y exploración
3	152 participantes (113 mujeres, 37 hombres y 2 sin informar)	Seguir caracterizando la experiencia sublime-q atendiendo a aspectos cognitivos	Experiencia afectiva: Estímulos sublime-q vs. Control	Respuesta emocional y cognitiva	Escala emocional desarrollada ad hoc Escala de disminución del yo (Piff et al., 2015)	El estímulo sublime-q obtendrá puntuaciones más altas que el activante en las dimensiones de trascendencia y exploración tanto a nivel emocional como a nivel cognitivo

Tabla 3.

Resumen del segundo conjunto de estudios acerca del quijotismo y sus consecuencias conductuales y paradójicas

4	80 estudiantes de Psicología (61 mujeres y 19 hombres)	Analizar el vínculo sublime-quijotismo a través del fin último asociado al motivo	1. Experiencia afectiva: Música sublime-q vs. Silencio 2. Fin último: Mundo vs. Personas	Tendencia a sacrificar	Dilema del Trasplante (Foot, 1967; Thomson, 1985)	Las personas expuestas al estímulo sublime-q sacrificarán más que el control, pero solo si el fin último es mejorar el bienestar del mundo
5	136 estudiantes de Psicología (120 mujeres y 16 hombres)	Replicar el Estudio 4	1. Experiencia afectiva: Música sublime-q vs. Silencio 2. Fin último: Mundo vs. Personas	Tendencia a sacrificar	Dilema del Trasplante (Foot, 1967; Thomson, 1985)	Las personas expuestas al estímulo sublime-q sacrificarán más que el control, pero solo si el fin último es mejorar el bienestar del mundo
6	186 estudiantes de Psicología (171 mujeres y 15 hombres)	Explorar la importancia del fin instrumental en la caracterización del quijotismo	1. Experiencia afectiva: Vídeo sublime-q vs. Vídeo control	Preferencia por diversas opciones en función del fin instrumental propuesto	Dilemas desarrollados ad hoc	Las personas expuestas al estímulo sublime-q preferirán más que el control aquellas opciones que incluyan medios retadores

7	231 estudiantes de Psicología (189 mujeres y 42 hombres)	Analizar el vínculo sublime-quijotismo a través del fin instrumental asociado al motivo	<p>1. Experiencia afectiva: Música sublime-q vs. Música agradable vs. Silencio</p> <p>2. Fin instrumental: Reto vs. No reto</p>	Tendencia a sacrificar	Dilema del Trasplante (Foot, 1967; Thomson, 1985)	Las personas expuestas al estímulo sublime-q serán las más dadas a sacrificar, pero solo cuando el fin instrumental conlleve reto
8	267 estudiantes de Psicología (230 mujeres y 37 hombres)	Analizar el vínculo sublime-quijotismo a través de los fines último e instrumental asociados	<p>1. Experiencia afectiva: Música sublime-q vs. Música activante vs. Silencio</p> <p>2. Fin último: Mundo vs. Personas</p> <p>3. Fin instrumental: Reto vs. No reto</p>	Tendencia a sacrificar	Dilema desarrollado ad hoc	Las personas expuestas al estímulo sublime-q serán las más dadas a sacrificar, pero únicamente cuando el fin último sea mejorar el bienestar del mundo y el instrumental conlleve un reto

9	66 estudiantes (43 mujeres y 23 hombres)	Explorar la relación entre el fin instrumental del quijotismo y la conducta de ayuda	<p>1. Centralidad de la Constelación del Cambio Trascendente (TCC)</p> <p>2. Fin instrumental: Reto vs. No reto</p>	Compromiso de ayuda	<p>1. Medida de la TCC (Salgado & Ocejá, 2011)</p> <p>2. Medida de preocupación empática (Batson, 2011)</p>	Lo retadora que sea la conducta de ayuda moderará la asociación entre el compromiso de ayuda y la centralidad de la TCC, pero no de la preocupación empática
10	175 estudiantes de Psicología (150 mujeres y 25 hombres)	Estudiar la asociación entre la TCC y la preferencia por conductas retadoras	<p>1. Centralidad de la TCC</p> <p>2. Fin último: Mundo vs. Local vs. Control</p>	Preferencia por conductas retadoras	1. Medida de la TCC (Salgado & Ocejá, 2011)	La centralidad de la TCC se asociará a una preferencia por conductas retadoras, especialmente en las situaciones donde se haga saliente el fin último de mejorar el bienestar del mundo

CAPÍTULO 2.

DEPICTING THE EMOTIONAL EXPERIENCE OF AWE-Q

The main objective of the first phase of this work is to test whether there is a specific emotional experience linked to the quixoteism motive. Namely, we propose one that would be included in the wide and recently long studied constellation of emotions labelled with the term of awe (Keltner & Haidt, 2003). From now on we will refer to this emotional experience as *awe-q*. This phase comprises three studies together aimed to address three concerns.

The first concern was to translate both the awe term and its variant awe-q into the Spanish language. In Spanish we have a translation for the word awe (“asombro”), but this Spanish term is not understood as the experience of awe is. If we would have asked our participants about their “*experiencias de asombro*” (meaning literally experiences of awe) the answers we would have obtained would be more related to surprise, admiration, oddness or even fright than to the experience of awe itself, according to the RAE (the Spanish institution that ensures the stability of the Spanish language). Furthermore, in the affective space, the area categorized by the term awe is wide, ranging from positive to negative experiences. These variations require to specify the type of awe in which we are interested: the awe-q. Specifically, as we will elaborate further, this emotion implies subjective experience of transcendence and exploration. Therefore, we need to test which Spanish emotional terms could capture the awe-q experience.

The second concern was to select those stimuli that properly elicit the awe-q experience. Regarding the wider affective experience of awe, most of the stimuli used so far to elicit it refer to videos that mostly include images of impressive nature. However, we hypothesize that awe-q provokes quixoteism, a motive with the ultimate goal of improving the world understood as a general entity (not *just* the Earth planet). We hence reasoned that the use of those videos mostly based on images of impressive nature would make impossible to disentangle the presence of quixoteism along with other processes

more related to either environmental concerns (e.g., connection with nature; Schultz & Tabanico, 2007) or the general experience of awe (i.e., self-diminishment; Piff et al., 2015). Therefore, we opted for the use of more abstract and free-content stimuli in our designs.

The third and main concern was to clarify the differences of the experience of awe-q with those emotional experiences that are conceptually closer. First, bearing in mind the affective dimensions of pleasant and activation that comprise the affective space depicted and analyzed by Russell (1980, 2009), the awe-q is a positive and activating emotional episode such as happiness or euphoria. However, we propose that the characterization of awe-q cannot be fully defined by these two qualities: being positive and activating. Second, Keltner and Haidt (2003) refer to the perceived vastness and the need for accommodation as the two central appraisals in all cases of clear awe. In a similar but more detailed vein, we propose the perceived *transcendence* and the need for *exploration* as the two central appraisals in the case of clear awe-q.

Summing up, we conducted three studies in order to get an adequate translation of the awe-q experience into the Spanish (Study 1), select stimuli that elicit it as exclusively as possible (Study 2), and test the presence of those two appraisals that differentiate it from other similar experiences (Study 3).

2.1. STUDY 1. CHARACTERIZING THE EXPERIENCE OF AWE-Q IN SPANISH POPULATION

The main objective in Study 1 was to characterize the experience of awe-q in the Spanish population with the proper Spanish terms. Here we faced a key question: should we measure the characteristics of the stimuli or the emotion provoked by those stimuli?

The first way is the mostly used by researchers when they have to select stimuli to induce the awe. For example, Shiota, Keltner and Mossman (2007) used a *Tyrannosaurus rex* skeleton because it fits the main characteristics of awe: being vast and provoking accommodation. Regarding music, there are some attempts in literature to define the characteristics of an awe-evoking piece of music (Sloboda, 1991; Huron & Margulis, 2010), concluding that these pieces usually include new or unprepared harmonies and sudden dynamic or textural changes. However, measuring the characteristics of the stimulus involves some disadvantages to be considered.

It has been found that ratings of the expressiveness of the stimuli (i.e. when someone is asked about the intensity of a certain stimulus) can be significantly higher than those of the emotional response to the same stimuli (i.e. when someone is asked about their own emotions after being exposed to them; Konečni, 2008; Krumhansl, 1997). Taking the *T-rex* example, it can be evaluated as a vast stimulus and also as an uncommon one. It can even be considered as an awe-evoking stimulus but, when it comes down to it, it may not provoke any emotion in the same participants that evaluated it as awe-evoking. This example can be explained taking into account the difference between evaluations-appraisals and emotions. Appraisals (Arnold, 1960) are necessary to categorize the stimuli, but this cognitive process is part of the emotion, not the emotion itself. Emotion is a multi-component process, with none of the components individually identified with the emotion (Scherer, 2001). That is the reason why focusing on the emotional experience instead of the stimulus seems like a more proper method to approach the awe and its variant awe-q.

Furthermore, this approach was more suitable in order to address which emotional terms fit better in the awe-q experience in the Spanish language. Building on psychological construction of emotions approach (see Russell, 2009), the experience of

awe-q will be constructed in a variety of ways, depending on the particular circumstances of the particular individual. The two dimensions of circumplex model of the affect (Russell, 1980, 2005), pleasure and activation, can be combined to form single feelings of any emotional category, including the experience of awe and their multiple variants.

Based on the previous research centered on inducing awe, in this first study we are going to present five different stimuli and evaluate the provoked reaction through a list of 9 Spanish emotional terms. Therefore, we will attend to the obtained ratings in order to test which terms are more appropriated to identify those stimuli that elicit clear awe-q. We will subsequently use them in Study 2 to evaluate new stimuli explicitly designed to elicit such emotional experience.

2.1.1. Method

Participants

One hundred sixty-eight psychology students from the Universidad Autónoma de Madrid had to evaluate several stimuli. All the participants were recruited by using a platform called PsInvestiga, where students can sign up to participate and to earn some credits. One hundred fifty-one were female and 17 were male. Age ranged from 18 to 49 years old ($M = 19.78$, $SD = 3.24$).

Material

Regarding the stimuli, we used three videos (fragments of two minutes and a half) and six audios grouped in two clips (around ninety seconds) in this study.

Videos. The first video was selected from the research conducted by Piff et al. (2015). Namely, they taken it from a BBC documentary called *Planet Earth* because displayed breathtaking waterfalls and gigantic rainforests among other forms of awe-evoking nature. The background music of this video included two pieces: *I Have Everything I Need*, by Ramin DJawadi, and *Freedom Fighters*, by Two Steps from Hell. From now on we will call this video as the “reference awe-q” video.

Besides, we asked a group of three experts on both emotion research in general and the work of Keltner and collaborators on awe to watch and listen to a set of stimuli to classify them in one of the following two categories: *Awe-q* or *Pleasant*. These two categories are obviously related; indeed, we forced the experts to opt for one of them in order to amplify the possible differences. Therefore, we attended to those videos that were unanimously included in one category to select the “novel awe-q” and “pleasant” videos.

With respect to these two videos, the “novel awe-q” displayed breathtaking images of nature such us snow-covered mountains or immense deserts (*Lost in the Storm* and *The Humpbacks Bubblenet*, by George Fenton as background music). Regarding the “Pleasant” video, it displayed beautiful but more common images of the nature such as open fields, calm rivers or leafy forests with *I giorni* by Ludovico Einaudi as background music.

Audios. We followed the same group-of-experts procedure to select the six audios. Therefore, we selected three audios (i.e., *Adagio for Strings* by Samuel Barber; *Suite N. 3*, BWV 1068 by J.S. Bach, and *Winter* by Antonio Vivaldi) to create the “awe-q” clip; and another three (i.e., *Nocturne Op. 9 N. 2* by Frédéric Chopin; by *Gymnopédie N. 1* by Erik Satie, and *Watermark* by Enya) to create the “pleasant” clip.

Emotional terms. In order to evaluate the experience provoked by the selected stimuli, we created a list of 9 words referred to emotional reactions (see Table 4). Four of

these words were chosen from previous research focused on emotions evoked by music (Zentner, Grandjean & Scherer, 2008) and on the awe evoked by different kind of stimuli (Keltner and Haidt, 2003; Shiota, Keltner, & Mossman, 2007). More specifically, we took these four words from this previous research to measure the dimension of transcendence, that is, the extent to which the observer feels lifted above from the ordinary daily state (*overwhelmed, amazed, elevated, and ecstatic*). Furthermore, we added five more terms. Three of them were referred to the dimension of exploration, that is, the extent to which the observer feels encouraged to examine the outside (i.e., *daring, energetic, and curious*) referred to the exploration dimension.; one term referred to the positive affective dimension (*pleasant*) and, finally, another term included as a control (i.e., *suspicious*). All these terms were presented with a 7-point scale (1 = Not at all, 7= Extremely).

Table 4.

List of emotional terms used in Study 1

Dimension	Emotional terms
Transcendence	Overwhelmed, Amazed, Elevated, Ecstatic
Exploration	Daring, energetic, curious
Positive affect	Pleasant
Control term	Suspicious

Hypotheses

Our hypotheses are that the reaction provoked by the “reference awe-q” and “novel awe-q” videos would not differ from each other; however, both videos would differ from the “pleasant” one and be scored with higher ratings on the dimensions of

transcendence and exploration. Finally, none of the three videos would differ from each other on the *pleasant* and *suspicious* terms. We expect the same pattern for the two audio clips, differing the “awe-q” one from the “pleasant” one exclusively on the dimensions of transcendence and exploration.

Procedure

Participants completed the experiment in computers placed in isolated cubicles in order to avoid any kind of disturbance. First, they gave consent and completed demographics. Next, they had to evaluate four different stimuli: one of the two awe-q-evoking videos (reference awe-q vs. novel awe-q), the pleasant video and two musical clips (awe-q vs. pleasant). Every time they heard or watched a stimulus, the nine-word list was displayed with the next instruction: “Using the next scale, indicate the extent to which the *audio/video* (depending on the stimulus presented) made you feel each of the next emotions”. Then, they had to rate in a 7-point scale ranging from 1 (*not at all*) to 7 (*extremely*) how intensely they had felt each affective experience.

The stimuli presented to every participant were randomly assigned, although they always heard the audios first. We selected the audios-video sequence because audio-visual stimuli could be more intense than auditory stimuli since they get to the person who perceives them via two canals instead of one (Gerdes, Wieser, & Alpers, 2014). This fact could dampen the ratings given to the audios if they were presented after the videos.

2.1.2. Results

Firstly, as shown in Tables 5, 6, and 7 we obtained the means and standard deviations in the 9 emotional terms for all the stimuli used.

Table 5.

Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 1

	Ref. video	awe-q Nov. video	awe-q Pleasant video	Awe-q audio	Pleasant audio
Amazed (asombrado)	5.75 (1.45)	5.45 (1.57)	3.80 (1.83)	3.43 (1.72)	3.06 (1.62)
Elevated (elevado)	4.95 (1.52)	4.03 (1.94)	3.11 (1.75)	3.74 (1.69)	3.02 (1.79)
Ecstatic (extasiado)	4.65 (1.78)	4.03 (2.10)	3.23 (1.87)	3.33 (1.78)	3.04 (1.88)
Overwhelmed (sobrepasado)	3.53 (1.83)	2.84 (2.10)	2.23 (1.55)	2.3 (1.48)	2.00 (1.29)
Transcendence	4.72 (1.21)	4.09 (1.49)	3.09 (1.32)	3.20 (1.24)	2.78 (1.32)

Table 6.

Means (and standard deviations) for items that comprise the Exploration dimension in Study 1

	Ref. video	awe-q Novel video	awe-q Pleasant video	Awe-q audio	Pleasant audio
Energetic (atrevido)	5.47 (1.22)	4.05 (1.73)	2.95 (1.59)	4.30 (1.61)	3.10 (1.55)
Curious (curioso)	5.20 (1.52)	5.00 (1.64)	3.87 (1.71)	4.01 (1.67)	3.46 (1.68)
Daring (atrevido)	5.00 (1.60)	3.33 (1.92)	2.65 (1.53)	3.41 (1.71)	2.5 (1.46)
Exploration	5.22 (1.20)	4.13 (1.40)	3.16 (1.34)	3.91 (1.32)	3.02 (1.26)

Table 7.

Means (and standard deviations) for the terms pleasant and suspicious in Study 1

	Ref. awe-q video	Novel awe-q video	Pleasant video	Awe-q audio	Pleasant audio
Pleasant (agradable)	5.89 (1.18)	6.18 (1.19)	5.90 (1.17)	5.55 (1.22)	6.16 (1.00)
Suspicious (receloso)	2.15 (1.40)	1.86 (1.25)	1.67 (1.05)	1.95 (1.22)	1.67 (0.89)

As can be seen in Table 5, three out of the four transcendence-related terms were rated over 4.60, with the exception of *overwhelmed*. Since this video was taken as a model to select new stimuli with the same emotional effects, we discarded this item for not being able to capture the sense of transcendence. Regarding the three exploration terms showed in Table 6, they were all rated over 4.99. We then calculated the Cronbach's alpha with those terms that showed a clear intense reaction: three for the transcendence dimension (*amazed, elevated and ecstatic*) and three for the exploration dimension (*daring, energetic and curious*), obtaining an internal consistency of .73 and .76, respectively. Cronbach's alpha for the six items assessed together was .85. The means for the two dimensions were 5.11 ($SD = 1.28$) in the transcendence dimension without the term *overwhelmed* and 5.22 ($SD = 1.2$) in the exploration dimension. These results will be the frame to select others awe-q-evoking stimuli.

Regarding the "novel awe-q" video, it obtained a 4.51 ($SD = 1.54$) in the transcendence dimension without the term *overwhelmed* and a 4.13 ($SD = 1.40$) in the exploration dimension, both scores significantly lower than in "reference awe-q", $t(165) = 2.74$ and 5.04 , $ps = .007$ and $.001$, and $ds = 0.42$ and 0.84 , respectively, as the t-test analysis for independent samples showed. Furthermore, as expected, the "novel awe-q" did not differ from the "reference awe-q" on the *pleasant* term: $Ms = 6.18$ and 5.89 , $SDs = 1.20$ and 1.18 , respectively, $t(165) = 1.61$, $p = .11$, $d = 0.24$.

Regarding the “pleasant” video, it obtained a 3.49 ($SD = 1.43$) in the transcendence dimension and a 3.28 ($SD = 1.42$) in the exploration dimension, once again both scores significantly lower than in the “reference awe-q”, $ts > 9.50$, $p < .001$. As expected, there was not a significant difference on the *pleasant* term, $M = 6.08$, $SD = 1.16$; $t(78) = 1.25$, $p = .215$,

As for the audios, we ran two t-tests for related samples because participants listened to both: the “awe-q” and the “pleasant” one. As expected, the “awe-q” audio clip elicited a higher score than the “pleasant” one on both the transcendence dimension without the term *overwhelmed* ($Ms = 3.51$ vs. 3.04 , $SDs = 1.37$ and 1.39 , respectively, $t(158) = 9.25$, $p < .001$, $d = 0.34$) and exploration dimension ($Ms = 5.55$ vs. 3.03 , $SDs = 1.22$ and 1.39 , respectively, $t(158) = 5.03$, $p < .001$, $d = 0.67$). Furthermore, the “awe-q” audio clip elicited a lower score than the “pleasant” one on the *pleasant* term; $Ms = 5.55$ vs. 6.01 , $SDs = 1.22$ and 1.00 , respectively, $t(158) = 5.86$, $p < .001$, $d = 0.56$).

Also, as shown in Tables 5 and 6, the two “awe-q” videos, the “reference awe-q” and the “novel”, elicited higher scores than the “awe-q” audio on the transcendence dimension, $ts(75) = 9.91$ and 7.84 , $ps < .001$, $d = 1.25$ and 0.75 , respectively. With respect to the exploration dimension, only the “reference awe-q” video elicited higher score than the “awe-q” audio, $t(75) = 8.72$, $ps < .001$, $d = 1.06$; $t(75) = 1.75$, $ps = .09$, $d = 0.17$ for the comparison between the “novel awe-q” video and “awe-q” audio. Finally, the five stimuli provoked low scores on the control term (suspicious), all of them were below 3 (see Table 7).

2.1.3. Discussion

One of the most relevant contributions of Study 1 is that, using the stimulus designed by Piff et al. (2015) as starting point and designing four new, we have identified six Spanish emotional terms that together allows both identifying and depicting the awe-q experience. Specifically, the use of these terms showed us that the videos selected to provoke the awe-q elicited a reaction that was qualitatively different from that provoked by the “pleasant” video, as it was the case for the “awe-q” and “pleasant” audios. Moreover, the results showed that the reaction elicited by the “reference awe-q” video was the closest to the hypothesized one: high in both transcendence and exploration.

With respect the characteristics of the stimuli, it is noteworthy that the two videos selected to elicit an awe-q emotional experiences displayed similar images of breathtaking nature but different background music, and the results showed that the “reference awe-q” elicited a more clear reaction than the “novel awe-q”. This underlines the crucial importance of the background music and its interaction with nature images when inducing the emotional experience of awe-q through audio-visual stimuli. In other words, to induce the awe-q experience we should consider the stimulus as a gestalt, with all the aspects combining to form an entire structure. Indeed, the reaction elicited by the “awe-q” audio was also significantly weaker than that one elicited by the “reference awe-q” video. Therefore, in line with previous research (Gerdes, Wieser, & Alpers, 2014), audio-visual stimuli that include nature images seem to be more efficient to evoke the general awe. However, as far as we are focused on provoking the more specific awe-q, which is linked to the motive of quixoteism, we would like to add to the list of evoking stimuli some relatively more free-content; namely, without the visual presence of nature. That was the main purpose of Study 2.

2.2. STUDY 2. DESIGNING AND TESTING FREE-CONTENT AWE-Q EVOKING STIMULI

We ran the Study 2 with three objectives. First, to replicate the results obtained in Study 1 for “reference awe-q” video and, therefore, be sure that this video can be considered as the target to compare and select new stimuli. Second, to test new auditory awe-q-evoking stimuli since the one used in Study 1 was not as effective as expected to elicit the awe-q. Finally, while in Study 1 we compared awe-q-evoking stimuli with pleasant stimuli; in Study 2 we compare awe-q-evoking stimuli with activating stimuli, the other affective dimension in the affective space (Russell, 1980). The main hypothesis was that awe-q evoking stimuli would provoke higher scores than the activating stimulus on both transcendence and exploration dimensions.

2.2.1. Method

Participants

One hundred forty-seven students were recruited by using the same platform used in Study 1. We payed special attention to exclude participants who had already participated in Study 1. The sample was composed by 129 females and 18 males. Age ranged from 18 to 51 years old ($M = 19.99$, $SD = 4.07$).

Material

As mentioned, in this study we compared awe-q evoking stimuli vs activating stimuli, including audio-visual and auditory clips. Regarding the audio-visual, based on the results obtained in Study 1, we selected the video used by Piff et al. (2015) as the

“reference awe-q” video, whereas the activating video showed the traffic of a big city with *Run, Boy, Run* by Ironkid as background music. This video was unanimously categorized as activating by a group of three experts.

Regarding the audios, we again used the three experts to select the four audios. Three of them were unanimously categorized as awe-q-evoking: extracts from *Winter* by Vivaldi (Winter audio from now on; also used in Study 1), *The Arrival of the Birds* by The Cinematic Orchestra (Birds audio), and *Wild Side* by Roberto Cacciapaglia (Wild audio). The other audio was unanimously categorized as activating: extract from *Toccata Op. 11* by Sergueï Prokofiev.

Procedure

We conducted the study in the same conditions explained in Study 1. In this case, every participant had to evaluate four stimuli: the “reference awe-q video”, the “activating” video, one of the three “awe-q” audios and the “activating” audio. In order to do so, they used the 8-term list: three terms associated with transcendence (*amazed*, *ecstatic* and *elevated*), three terms with exploration (*energetic*, *daring* and *curious*), one term related to the positive affect (*pleasant*), and a control term (*suspicious*). All terms were evaluated using a 7-point scale. The order of presentation of the stimuli was randomized between awe-q evoking and activating stimuli, but the videos were always shown after the audios for the same reason than in Study 1.

2.2.2. Results

Regarding the videos, as expected, in comparison with the “activating” video, the “reference awe-q” video elicited a reaction higher on both transcendence and exploration (see Tables 8 and 9), respectively, $t_s(146) = 15.31$ and 7.02 , $ps < .001$, $ds = 1.44$ and 7.02 . The Cronbach’s alpha for the six terms taken together was $.75$, being moderately low for the transcendence ($\alpha = .52$) and acceptable for the exploration ($\alpha = .72$) dimension.

Finally, the term pleasant (Table 10) was rated significantly higher in the awe-q-evoking video than in the activating one, $t(146) = 15.46$, $p < .001$, $d = 1.75$. There were no differences regarding the control term (suspicious), $t(146) = 0.48$, $p = .63$.

Table 8.

Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 2

	Ref. awe-q video	Activating video	Awe-q _{Winter} audio	Awe-q _{Birds} audio	Awe-q _{Wild} audio	Activating audio
Amazed (asombrado)	6.39 (0.84)	4.40 (1.63)	4.36 (1.45)	5.04 (1.55)	4.43 (1.55)	3.67 (1.61)
Elevated (elevado)	5.62 (1.45)	3.82 (1.76)	4.49 (1.41)	5.22 (1.62)	5.33 (1.58)	3.43 (1.79)
Ecstatic (extasiado)	5.12 (1.76)	3.88 (1.77)	3.68 (1.67)	4.65 (1.90)	4.37 (1.90)	3.22 (1.67)
Transcend.	5.71 (1.01)	4.03 (1.30)	4.18 (1.13)	4.97 (1.31)	4.71 (1.26)	3.44 (1.42)

Table 9.

Means (and standard deviations) for the items that comprise the Exploration dimension in Study 2

	Ref. video	awe-q video	Activating video	Awe-q _{Winter} audio	Awe-q _{Birds} audio	Awe-q _{Wild} audio	Activating audio
Energetic (activado)	5.71 (1.37)		5.43 (1.46)	4.36 (1.55)	4.55 (1.66)	4.89 (1.57)	4.74 (1.78)
Curious (curioso)	5.82 (1.28)		4.24 (1.80)	4.40 (1.50)	4.45 (1.82)	4.48 (1.60)	3.88 (1.82)
Daring (atrevido)	5.37 (1.66)		4.70 (1.72)	3.51 (1.56)	3.92 (1.75)	4.39 (1.71)	4.06 (1.94)
Exploration	5.63 (1.15)		4.79 (1.41)	4.09 (1.21)	4.31 (1.36)	4.59 (1.33)	4.23 (1.63)

Table 10.

Means (and standard deviations) for the terms pleasant and suspicious in Study 2

	Ref. video	awe-q video	Activating video	Awe-q _{Winter} audio	Awe-q _{Birds} audio	Awe-q _{Wild} audio	Activating audio
Pleasant (agradable)	6.57 (0.75)		4.42 (1.57)	6.00 (0.93)	6.53 (0.62)	6.37 (0.97)	3.97 (1.55)
Suspicious (receloso)	2.12 (1.66)		2.05 (1.36)	2.13 (1.45)	1.53 (1.16)	1.76 (1.14)	2.56 (1.59)

Regarding the audios, as shown in Table 9, the three awe-q-evoking audios obtained the same score for the exploration dimension, $F(2,139) = 1.68$, $p = .189$, $\eta_p^2 = 0.02$, whereas in the transcendence dimension (Table 8) two audios (Birds and Wild) were rated higher than the one used in Study 1 (Winter), $F(2,139) = 5.12$, $p = .007$, $\eta_p^2 = 0.07$.

We then focused on the differences between these three awe-q-evoking audios and the activating audio. First, as expected, the three awe-q-evoking audios were scored significantly higher in the transcendence dimension ($ts > 3.2$ and $ps < .003$ in all the cases) than the activating audio. However, none of them presented differences for the exploration dimension ($ts < 1.65$ and $ps > .1$ in all the cases) compared to the activating audio ($M = 4.23$, $SD = 1.63$). Finally, the awe-q-evoking audios were rated higher on pleasant than the activating audio, $t(141) = 18.04$, $p < .001$, $d = 1.84$. There were differences regarding the control term (suspicious), $t(141) = 5.29$, $p < .001$, $d = .53$. but both kind of audios were rated with low scores (under 3; see Table 10).

In order to analyse further the comparison between the three awe-q evoking audios with the activating one, we payed attention to the six terms separately. Regarding transcendence dimension (Table 8), all the awe-q audios were rated higher than the activating one for every term ($ts > 2.2$, $ps < .03$ in all the cases) with the solely exception of the Winter audio, whose score for the term ecstatic did not differ from the score obtained in the activating audio, $t(46) = 1.35$, $p = .19$. Regarding the exploration dimension (Table 9), the only differences we found were for the term curious when comparing both the Winter and Wild awe-q audios with the activating audio, $ts(46) = 2.27$ and 2.16 , $ps = .028$ and $.036$, $ds = 0.4$ and 0.38 , respectively¹.

¹ The “activating” audio was listened to by all the sample, whereas each participant only listened to one of the three “awe-q” audios. Therefore, when we compare the scores obtained for the “awe-q” and the “activating” audios we do it by splitting the sample considering the three “awe-q” audios; it must be considered that the mean for the “activating” audio is slightly different for every subsample, but not significantly.

2.2.3. Discussion

The results of Study 2 suggest that the six emotional terms grouped on the transcendence and exploration dimensions can be useful to identify those stimuli that elicit awe-q. Indeed, the scores obtained by the “reference awe-q” video supported again its role as an efficient stimulus to induce such emotional experience. As hypothesized, in comparison with the Activating video, this video elicited a reaction that was higher on both transcendence and exploration.

With respect to the audios, the pattern of results was more complex. First, the three awe-q-evoking audios elicited higher scores on the transcendence dimension than did the Activating audio. Moreover, the two new audios (Birds and Wild) elicited a higher score than did the audio used in Study 1 (Winter). Second, overall the three awe-q evoking audios did not elicit a higher score than the Activating one on the exploration dimension. Therefore, the results suggest that these stimuli can be not the perfect option but a good one when the research requires to use a relatively more free content stimuli to elicit awe-q without simultaneously triggering other processes related to the visual presence of impressive nature.

2.3. STUDY 3. ASSESSING THE BACKGROUND MUSIC WHEN INDUCING THE EXPERIENCE OF AWE-Q

In Studies 1 and 2 we identified and tested 6 emotional terms aimed to categorize the experience of awe-q in Spanish population. These 6 terms are grouped in two dimensions that refer to the extent to which the observer (a) feel lifted above from the ordinary daily state (transcendence) and (b) encouraged to examine the outside

(exploration). According to our approach, these two dimensions refer to the two central appraisals in the case of clear awe-q. It is noteworthy that these appraisals of transcendence and exploration are neither incompatible nor mutually exclusive with the appraisals of vastness and accommodation proposed by Keltner, Piff and collaborators. Instead, the appraisal of transcendence refers to one specific quality of the stimulus (i.e., something that is beyond myself) that is indeed related to the appraisal of vastness (i.e., something that is greater and more powerful than myself). The appraisal of exploration refers to one specific quality of the stimulus (i.e., something that arouses my curiosity to know it) that is indeed related to the appraisal of accommodation (i.e., something that arouses the need to understand it). In this vein, the pending objective that is addressed in Study 3 is to directly test that the awe-q experience is associated with those appraisals of transcendence and exploration.

Furthermore, it is pending to rule out that the elicitation of awe-q is mainly due to the presence of impressive nature (via images). If that was the case, we cannot assure that the hypothesized effects of awe-q are due to its link to quixoteism. On the contrary, those effects could be provoked by other somewhat related to but very different from processes such as connection with nature (Schultz & Tabanico, 2007) or self-diminishment (Piff et al., 2015). Therefore, on this occasion we selected two kinds of audio-visual evoking stimuli (i.e., awe-q vs. activating) that include identical images and only differ on the background music. In this way, the hypothesized presence of the appraisals of transcendence and exploration would not be exclusively accounted for by the visual presence of impressive nature.

2.3.1. Method

Participants

One hundred fifty-two people participated in this study. One hundred thirteen were female, thirty-seven were male and two did not inform about their sex. The age ranged from 18 to 59 years old ($M = 23.73$, $SD = 7.46$). In this case, we collected the sample by applying an online questionnaire via Qualtrics out of the campus, obtaining a more diverse sample.

Material and Procedure

This time we used two videos. First, the “reference awe-q” used in Studies 1 and 2 and previously selected by Piff et al. (2015) by taking it from the BBC documentary *Planet Earth* and already; with *I Have Everything I Need*, by Ramin DJawadi, and *Freedom Fighters*, by Two Steps from Hell as background music. Second, the “activating” video was the exact same video but with a different background music (i.e., *Toccata Op. 11*, by Sergueï Prokofiev) that was tested as activating music in Study 2.

The participants were asked to first watch one of the two videos (randomly assigned) and then answer a questionnaire aimed at measuring four variables. All the items were on a 7-point scale (1 = Not at all, 7 = Extremely). First, they were asked regarding their reaction while watching the videos by using 6 emotional terms tested in Studies 1 and 2 (transcendence: *amazed*, *elevated*, *ecstatic*; exploration: *energetic*, *daring*, *curious*) and a control term (*suspicious*). This time we did not include the term

pleasant because the results of Studies 1 and 2 already supported the difference between the pleasantness and the awe-q.

Second, they were asked to five three items regarding to the appraisals of vastness-transcendence and accommodation-exploration. More specifically, two items specifically referred to vastness (“I feel the presence of something greater than myself” and “I feel the presence of something more powerful than myself”), one item to transcendence (“I feel the presence of something more transcendent than myself”), accommodation (“I feel the need for understanding it”) and exploration (“I feel curious to know it”). Third, one more item referred to the reaction of self-diminishment that, according to Keltner, Piff and collaborators (Piff et al., 2015), provoke the general experience of awe: “I feel small and insignificant”.

Hypotheses

We are comparing two stimuli: one that pairs visual and audio information that was tested as awe-q evoking in two previous studies, and another one that presents the same visual information (i.e., impressive nature) but paired with music that does not elicit the emotional experience of awe-q. Consequently, the hypothesized effects for awe-q would not be exclusively accounted for by the presence of impressive nature; instead, the effects would be provoked by the combination (gestalt) of awe-q evoking images and music.

Our hypotheses refer to four issues. First, regarding *the emotional reaction*, the reference awe-q video will provoke higher scores than the activating video on the terms referred to the transcendence and exploration dimensions. Second, regarding the *appraisals*, the reference awe-q video will provoke higher scores than the activating video

on the terms referred to the appraisals of transcendence and exploration. Third, we do not expect differences on the reaction of self-diminishment because we reason that is directly related to the images of impressive nature presented in both videos. Fourth, the appraisals of transcendence and exploration will be associated with their homonymous emotional dimensions.

2.3.2. Results

First, we compared the emotional response of participants to both videos. As participants only watched one of the two (randomly assigned) videos we conducted a t-test for independent samples. As expected, the participants who watched the awe-q video scored significantly higher than did those who watched the activating video on both the transcendence dimension ($M = 4.76$ vs. 3.94) and the exploration dimension ($M = 4.46$ vs. 3.79), $ts(150) = 3.87$ and 3.40 , $p < .001$, $ds = 0.63$ and 0.55 , respectively. The Tables 11 and 12 presents the means and standard deviations of the three terms that comprise the dimension of transcendence ($\alpha = .72$) and the three from the dimension of exploration ($\alpha = .71$), respectively. Both videos scored below 2.5 in the term suspicious.

Table 11.

Means (and standard deviations) for the items that comprise the Transcendence dimension in Study 3

	Awe-q video	Activating video
Amazed (asombrado)	5.25 (1.43)	4.42 (1.83)
Elevated (elevado)	4.91 (1.48)	3.75 (1.68)
Ecstatic (extasiado)	4.11 (1.71)	3.65 (1.72)
Transcendence	4.76 (1.11)	3.94 (1.46)

Table 12.

Means (and standard deviations) for the items that comprise the Exploration dimension in Study 3

	Awe-q video	Activating video
Energetic (activado)	4.67 (1.51)	3.92 (1.33)
Curious (curioso)	4.69 (1.63)	4.49 (1.54)
Daring (atrevido)	4.01 (1.62)	2.96 (1.55)
Exploration	4.46 (1.29)	3.79 (1.12)

Second, we analyzed the measures of the appraisals that are included in Table 13. As expected, in comparison with the activating video, the awe-q video elicited higher scores on the items referred to the appraisals of transcendence and exploration (see items 3 and 6, respectively), whereas on the appraisal of vastness the differences were marginal

(see items 2 and 4). Third, the item referred to the self-diminishment reaction (item 1) showed a low score in both conditions.

Table 13.

Means (and standard deviations) for the appraisals across the two conditions (activating vs. awe-q video)

	Activating video	Awe-q video	p- value	Effect size
1. I feel small and insignificant	3.71 (1.76)	3.49 (1.86)	.453	.12
2. I feel the presence of something more powerful than myself	3.71 (2.01)	4.31 (1.76)	.056	.32
3. I feel the presence of something more transcendent than myself	3.66 (1.94)	4.36 (1.91)	.027	.36
4. I feel the presence of something greater than myself	4.23 (2.22)	4.8 (1.78)	.085	.28
5. In what extent do you feel the need for understanding it?	3.95 (1.90)	4.36 (2.03)	.198	.21
6. In what extent do you feel curious to know it?	4.38 (1.97)	5.53 (1.72)	<.001	.62

Finally, we examined the association between the emotional reaction and the appraisals by conducting the correlation analyses (see Table 14).

Table 14.

Correlations between the Transcendence and Exploration emotional dimensions (Trans. and Explor.) and the appraisals

	Trans.	Explor.	1. Small	2. Powerf.	3. Transc.	4. Grater	5. Unders.	6. Know
Trans.	1							
Explor.	.70**	1						
1. Small	.18*	.09	1					
2. Powerf.	.23**	.12	.41**	1				
3. Transc.	.26**	.22**	.38**	.76**	1			
4. Greater	.30**	.19*	.52**	.70**	.72**	1		
5. Unders.	.22**	.21**	.24**	.25**	.39**	.43**	1	
6. Know	.34**	.29**	.36**	.51**	.60**	.64**	.67**	1

* $p < .05$; ** $p < .01$.

Overall, the emotional dimensions and the appraisals were highly intercorrelated. The only exceptions are found between the exploration dimension and the appraisal referred to the self-diminishment component (item 1) and between the exploration dimension and one of the items related to the vastness dimension (item 2). On the other hand, the strongest correlations are found between both emotional dimensions, between the items related to the perceived vastness and transcendence (items 2, 3, and 4) and between the appraisal of exploration (item 6) and the appraisals of vastness, transcendence, and accommodation (items 3, 4, and 5).

2.3.3. Discussion

The results obtained for the emotional terms when we compared the two videos suggests something already noted in Study 1 and that may be very relevant for the study

of awe. In the literature of awe, when talking about the stimuli used to induce this affective experience, it is usual to find the description of the used visual information, but not of the background music. The results of Study 3 show that the emotional response varies depending on the combination of the visual information and the background music. This points out the crucial role of the music when it comes to induce the experience of awe-q and underlines one important idea: the results of the awe-q experience are not due to the connection with nature itself, but to the perception of transcendence and the willingness for exploration generated by the experience as a whole.

Regarding the results obtained for the appraisals, the video designed to evoke awe-q provoked the hypothesized more specific appraisals of transcendence and exploration. Indeed, the partial correlation analyses supported the predicted association between the emotional dimension and the appraisal for the case of exploration, without discarding it for the case of transcendence. These results are in line with the proposed link between the specific emotional experience of awe-q and the motive of quixoteism characterized by the (instrumental and ultimate) goals of tackling with challenges that may improve the welfare of the world.

It may be worthwhile to clarify that we are not stating that awe-q is different from the general awe and, consequently, our results contradict those obtained by other authors. Quite the opposite, we state that awe-q should be regarded as a subtype of general awe characterized by specific appraisals that link this specific emotional experience to the motive of quixoteism which, in turn, may provoke specific behavioral consequences. Indeed, this later hypothesis related to the awe-quixoteism link will be addressed in the next section.

On the other hand, stating the awe-q as a subtype of general awe does not involve that the same effects are going to be found no matter which stimulus is used as far as it elicits awe. In contrast, the awe-q evoking stimulus used in Study 3 provoked a reaction that can be now more detailed described as feeling the presence of something that is not just vast but transcendent and arouses not just the need to understand it but the interest to explore it. Besides, this something does not lead the observer to feel very small and insignificant (diminished). The objective of the next section is to examine further the possible effects on behavior of this specific emotional experience.

CAPÍTULO 3.

EXAMINING THE (INTRIGUING) CONSEQUENCES OF THE AWE-QUIXOTEISM LINK

Helping people has always gathered a lot of attention among social psychologists. Explaining why people help other people even when they do not know each other has never been an obvious task, and that is the reason why psychologists have been arguing about the origin of the helping behavior until nowadays. One of the most studied motives that could lead people to help is altruism, a motive that is evoked by feeling empathy for another person (Batson et al., 1981; Batson, 1987; Batson, 2011). However, this is not the only motive that may lead someone to help. Batson and colleagues also proposed three other motives defined by their ultimate goal: egoism, where the attention is focused on oneself; collectivism, focused on a group of people; and principlism, focused on the defense of a moral principle. More recently, Oceja and collaborators (Oceja 2008, Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013; Oceja, Salgado, & Carrera, 2018) added the motive of quixoteism, which is characterized by the combination of the readiness of engaging in a challenge (instrumental goal) that may increase the welfare of the world (ultimate goal).

At first sight, the motives oriented by an ultimate goal that transcends one's own welfare can be regarded as "good" and "prosocial". However, Batson and colleagues have largely proved that these motives are not intrinsically good. Namely, it has been studied how the empathy-induced altruistic motive can lead people to carry out unfair behaviors that violate moral principles in order to benefit the person for whom they are feeling empathy (Batson, Klein, Highberger & Shaw, 1995). Batson and colleagues ran two experiments where they induced empathy for a person and then assessed whether empathy-induced participants were more inclined to benefit that person at the expense of others, violating the principle of justice. Results showed that, indeed, under the empathy condition participants tended to benefit an individual even if that implied harming others. Based on this approach, we state that those people who are motivated by the quixoteism

will be led by the ultimate goal of ‘improving the welfare of the world’ and will be more willing to carry out extraordinary but not necessarily moral behavior, such as, for example, sacrificing one individual. Therefore, we propose that the awe-quixoteism link may lead to make decisions that are morally controversial.

Attending to the characterization of quixoteism, previous research has focused on testing whether this motive may lead people to carry out prosocial behaviors whose ultimate goal is the improvement of the welfare of the world (Salgado & Ocejja, 2011; Ocejja & Salgado, 2013; Ocejja, Salgado, & Carrera, 2018). In this work, we address the pending task of testing whether the quixoteism enhances the readiness to engage in challenging behaviors (that may increase the welfare of the world) even when they generate immoral consequences.

Therefore, the objective of the second part of this thesis is to test the direct and indirect behavioral consequences of the awe-quixoteism hypothesis, paying especial attention to the particular (and novel) combination of an instrumental (challenges) and ultimate (world) goal. We will address this objective by using a methodology based on facing the participants with moral dilemmas.

It is worth noticing that motives cannot be measured directly. You cannot ask people the extent to what they are feeling egoism, altruism, collectivism, principlism or quixoteism because, even if they really wanted to be honest, they do not simply have a clue. That is the reason why to assess the presence of a motive we have to focus our attention on its antecedents and consequents. Specifically, we first elicit the proposed antecedent and subsequently test whether the behavioral consequents that are consistent with the characterization of the motive; if so, it is then possible to confirm or at least not

to reject the hypothesis that the motive is behind the behavior. This same reasoning is carried out by Batson (2011) when he studies the empathy-altruism link hypothesis.

This second part of the thesis includes seven studies that analyze the relevance and internal relationship between the instrumental (challenge) and ultimate (world) goals. In Studies 4 and 5, participants faced with a moral dilemma in which improving the welfare of the world implied sacrificing one individual. We tested whether evoking the emotional experience of awe-q increases the willingness to make a sacrifice to improve the welfare of the world. In Study 6, participants faced with a dilemma that involved to choose between improving the welfare of world through a non-challenging action or improving the lives of some people through challenging ways. We tested whether evoking the emotional experience of awe-q increases the conflict between having to make that choice. In Studies 7 and 8, participants again faced with a moral dilemma in which the welfare of the world was achieved at the expense of the life of one individual; in addition, the sacrifice could be performed in either an extraordinary or ordinary way. We tested whether evoking the emotional experience of awe-q increases the willingness to make a sacrifice as long as was a challenging one. Finally, in Studies 9 and 10, we tested whether inducing quixoteism through the presence of a particular constellation of values increase participants' commitment and preference for prosocial actions that were both challenging and global.

Summing up, the present set of studies aims to testing the awe-quixoteism hypothesis. That is, the elicitation of the awe-q emotional experience will induce quixoteism which, in turn, increase the readiness to engage in challenging actions directed to improve the welfare of the world. Furthermore, in four out of the seven studies, the involved actions can be regarded as ethically dubious because they involve radical damage (killing one person).

3.1. STUDY 4. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: COULD WE BE WILLING TO PERFORM AN IMMORAL BEHAVIOR WHEN THE ULTIMATE GOAL IS IMPROVING THE WELFARE OF THE WORLD?

In Study 4 we assessed whether quixoteism induced by the awe-q experience may lead participants to focus on the ultimate goal of improving the welfare of the world and, therefore, carry out behaviors aimed to fulfill that goal even when these behaviors imply negative paradoxical consequences.

To do so, participants read a moral dilemma based on the Transplant Dilemma (Foot, 1967; Thomson, 1985), where they had to decide whether to sacrifice a person in order to achieve a greater good. Half of them read the dilemma while listening to awe-q-evoking music as background, the other half read the dilemma in silence. The dilemma always involved the decision of sacrificing a person for a greater good; however, that greater good varied between conditions: involving the salvation of many men and women vs. the salvation of the world.

Therefore, in a factorial design (see Figure 2), participants were randomly assigned to one of four between-participants conditions in a 2 (affective experience: awe-q vs. control) x 2 (ultimate goal: salvation of many people vs. salvation of the world).

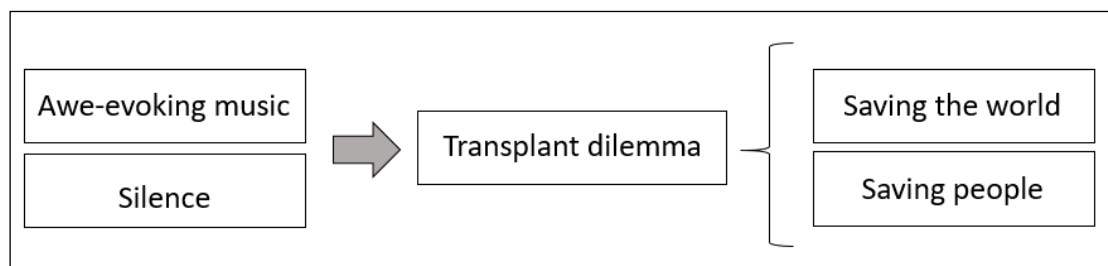


Figure 2. Experimental design of Study 4

In line with the awe-quixoteism hypothesis, we expected that the exposition to the awe-q-evoking music will activate the quixoteism which, in turn, will enhance the proneness to sacrifice one individual as long as the ultimate goal was saving the world. Therefore, we predicted a 1 vs. 3 pattern in a 2 (awe-q music vs. silence) x 2 (salvation of men and women vs. the world) factorial design. This prediction means that the effect of the presence of awe-q will influence on the decision only in one condition (where the ultimate goal is aligned with the quixoteism theoretically linked to the emotional experience of awe-q). It is noteworthy that this more specific prediction should not be confused with a statistically significant interaction between the variables. Indeed, the significant interaction may be found but not being sufficient (the crossed effects are not in line with the awe-quixoteism) or necessary (the 1 vs. 3 pattern can be found without interaction).

3.1.1. Method

Participants

Eighty first year students (20 per condition) from an introductory psychology course at the Universidad Autónoma de Madrid, Spain, participated in this study. Sixty-

one participants were female, 19 were male. Age ranged from 17 to 29 years old ($M = 19.11$; $SD = 2.33$).

Material and Procedure

Participants completed the experiment in computers placed in isolated cubicles in order to avoid any kind of disturbance. Besides, they were told to shut down their mobile phones and to put on headphones as soon as they got inside the cubicle. Qualtrics software was used to run the experiment.

Once seated at computers, participants gave consent and completed demographics. Next, participants who had been randomly assigned to the awe-q condition were told that they were going to listen to a music clip (*Wild Side*, by Roberto Cacciapaglia, selected from Study 2 due to its high scores in the transcendence, $M = 4.71$, $SD = 1.26$, and exploration, $M = 4.59$, $SD = 1.33$, dimensions) and to read a dilemma. Participants in control condition (silence) were only informed about the dilemma. In the awe-q condition, they had to listen to the music during 30 seconds before the dilemma was shown on screen and the music kept sounding until the participant made a decision, whereas in the silence condition the dilemma was presented without any music. The dilemma (a version of the Transplant Dilemma; Foot, 1967; Thomson, 1985) said:

It has been discovered a new hormone secreted by a patient's gland that cannot be synthesized in the laboratory. This hormone could be the key to heal a new mortal flu strain that is devastating [the world / the lives of a lot of men and women].

In order to obtain this hormone and have a chance to save [the world / the lives of those men and women], it would be necessary to extirpate the patient's gland

that secretes it, ending his or her life in the process. Moreover, this surgery should be done in the next 48 hours, since the gland is in a stage of maximum secretion.

Imagine that you are the doctor in charge of the surgery and the one who has to make the decision. Would you operate on the patient to have a chance of saving [the world / the lives of the sick men and women]?

The two options given were “*No, I would not sacrifice the patient in any case*” and “*Yes, I would sacrifice the patient with a certain probability of success*”. Therefore, participants had to decide whether to sacrifice a patient in order to have the chance (the success was not guaranteed) of saving several people or the world, depending on the condition. Once they made their decision, those who answered that they would sacrifice the patient with a certain probability of success were asked about that required probability. In Figure 3 we show the process the participants had to follow depending on their answers to the dilemma.

If participants decided not to sacrifice the patient, the application moved to the next step. If they decided to sacrifice the patient, they were asked first whether they would make the sacrifice with a .10 of probability of success; if their answer was “*Yes*”, the application moved to the next step. If the answer was “*No*”, the same question but with a .3 of probability of success was presented. The same process occurred with a .5, a .7, a .8, a .9 and finally a 1 (100%) of success probability, each question in a separate page. At the moment they answered they would sacrifice the patient with a certain probability, the application moved to the next step and the music ceased.

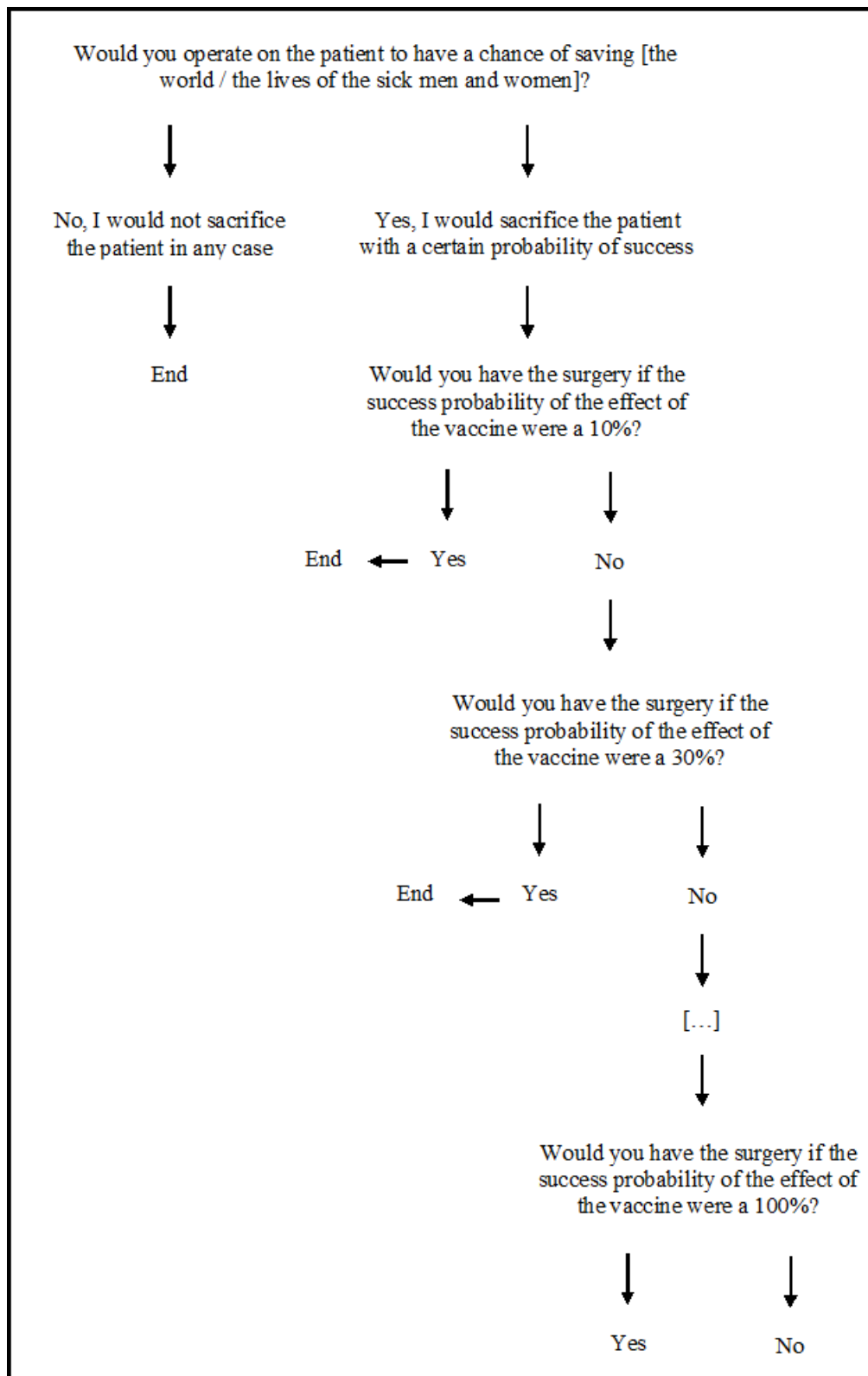


Figure 3. Flowchart of the answering process in Study 4

We elaborated this process because giving participants all the probabilities of success at the same time and make them chose could have biased the results, since we expected that most of them would have chosen the most secure option (a probability of success of 100%). By doing as we did it, participants did not know what different options were going to be offered, so they had to choose the one that they considered the minimum success probability required.

We recoded these scores in a *proneness to sacrifice* variable as the dependent variable, where participants who did not sacrifice the patient scored 0 and participants who sacrificed the patient with the lowest probability of success (.1) scored 100. Table 15 shows this recodification.

Table 15.

Recodification of the 'proneness to sacrifice' variable

Proneness to sacrifice	0	10	20	30	40	60	80	100
Decision	Do not sacrifice	Sacrifice						
Probability of success	-	1	.9	.8	.7	.5	.3	.1

As it can be seen, when we recoded this variable we maintained the distances that were presented in the dilemma in the new scale. Thus, if the distance between the .1 probability and the .3 probability were of .2 points, the distance in the proneness to sacrifice variable was 20. We did the same for every distance.

3.1.2. Results

The 57.5% of the whole sample decided to sacrifice the patient. Thus, the 42.5% decided not to sacrifice. Considering the whole sample, the 21.3% decided to sacrifice even when the success probability was lower than or equal to .3 (scores between 80 and 100 in the scale). Another 30% sacrificed when the success probability was between .5 and .7 (scores between 40 and 60). Finally, a 6.3% needed a success probability greater than or equal to an 80% (scores between 10 and 30).

As dependent variable we used the proneness to sacrifice variable. This variable is referring to the minimum success probability the participants required to make the sacrifice (see Table 15). We first tested the influence of awe-q-evoking music and ultimate goal on the proneness to sacrifice. A two-way ANOVA revealed a marginal main effect of the ultimate goal, $F(1,76) = 3.19, p = .078, \eta_p^2 = .043$, and an interaction between both variables, $F(1,76) = 3.41, p = .069, \eta_p^2 = .04$.

As can be observed in Figure 4, when participants read the dilemma in silence, the mean proneness to sacrifice does not vary from one condition ($M = 35.5$ for saving the world, $SD = 32.2$) to another ($M = 36$ for saving people, $SD = 39.26$). However, as expected, in the awe-q conditions when participants read about saving the world the proneness to sacrifice mean is 53 ($SD = 41.69$), while when they read about saving people the mean is 23 ($SD = 33.73$); this difference was significant: $t(38) = 2.502, p = .017, d = 0.791$.

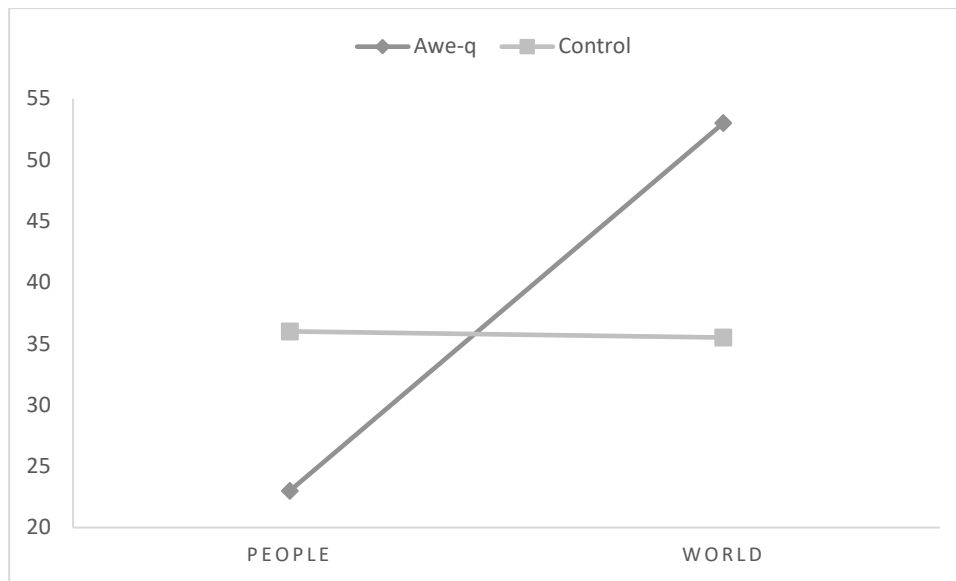


Figure 4. Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the ultimate goal (people vs. world). Study 4

Indeed, we conducted the 1 vs. 3 analysis where we compared the target condition (saving the world and awe-q music) with the other three conditions. We found that the target condition was significantly different from the other conditions, $t(76) = 2.26$; $p = .027$. In order to check whether we could find significant differences comparing each of the other conditions to the rest, we ran the same analysis three more times changing the reference variable, finding no significant differences in any case; $ts(76) < 2.00$, $ps > .05$ in all the cases.

3.1.3. Discussion

When we ran this experiment we were doubtful about whether participants would always choose to sacrifice the patient, since the ultimate goal was utterly relevant. Nevertheless, results show a balance between the number of people who decided to

sacrifice and the number of those who did not, which indicates that the dilemma offers enough variability in its answers to test our hypothesis.

Attending to the proneness to sacrifice variable we find that those people who read the dilemma in silence have the same mean of proneness to sacrifice either when they read about saving the world or saving many men and women. On the contrary, for those who read the dilemma while listening to the awe-q music, there are important differences in the proneness to sacrifice when the ultimate goal conditions are compared. Participants who are exposed to the awe-q music show a higher prone to sacrifice than participants who are not exposed but only when they read about saving the world. Actually, the effect is right the opposite when they read about saving many men and women. Thus, participants who listened to the awe-q music while making their decision about saving the world demanded a lower success probability of finding a cure by sacrificing a person than those who read about saving people.

Therefore, results in Study 4 support the awe-quixoteism link. The awe-q experience does not provoke the proneness to sacrifice in every condition; instead, it requires a match with the ultimate goal of improving the welfare of the world to increase the behavior. Besides, note that the decision of sacrificing a person is a challenging behavior, since it involves violating basic moral principles such as killing a person. This issue refers to the instrumental goal linked to quixoteism and will be addressed in Studies 6, 7, and 8.

3.2. STUDY 5. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: REPLICATING PREVIOUS RESULTS

In Study 5 we tried to replicate the results obtained in Study 4 with a larger sample. Thus, participants were randomly assigned to one of four between-participants conditions in a 2 (affective experience: awe-q vs. silence) x 2 (ultimate goal: salvation of many men and women vs. salvation of the world) design.

3.2.1. Method

Participants

One hundred thirty-six students of Psychology participated in the experiment (34 per condition). One hundred twenty were female and 16 were male. Age ranged from 17 to 28 years ($M = 19.49$; $SD = 1.69$).

Material and Procedure

As happened in Study 4, every participant completed the experiment in an isolated cubicle using Qualtrics software.

The procedure was the same. Participants had to read a version of the dilemma (the ultimate goal was the only information that varied from one condition to another) while listening awe-q-evoking music (*Wild Side*, by Roberto Cacciapaglia) or in silence. Then, they decided whether to sacrifice or not the patient and, those who did make the sacrifice, the minimum success probability of creating a vaccine they required to do it.

3.2.2. Results

A 64.7% of the total sample decided to sacrifice the patient. Considering the whole sample, a 24.2% of the full sample decided to sacrifice the patient when the success probability was equal to or under a .3. A 31.6% sacrificed the patient with a success probability ranging from .5 to .7. Finally, an 8.7% decided to sacrifice when the success probability was .8 or higher. A 35.3% of the full sample decided not to sacrifice the patient.

Regarding the proneness to sacrifice variable, which is coded as in Study 4 (see Table 15) considering the minimum success probability required by each participant in order to sacrifice, we conducted a one-way ANOVA. Results revealed a significant effect of the ultimate goal, $F(1,134) = 8.56, p = .004, \eta_p^2 = .06$, and a significant effect of the interaction, $F(1,134) = 4.46, p = .037, \eta_p^2 = .03$.

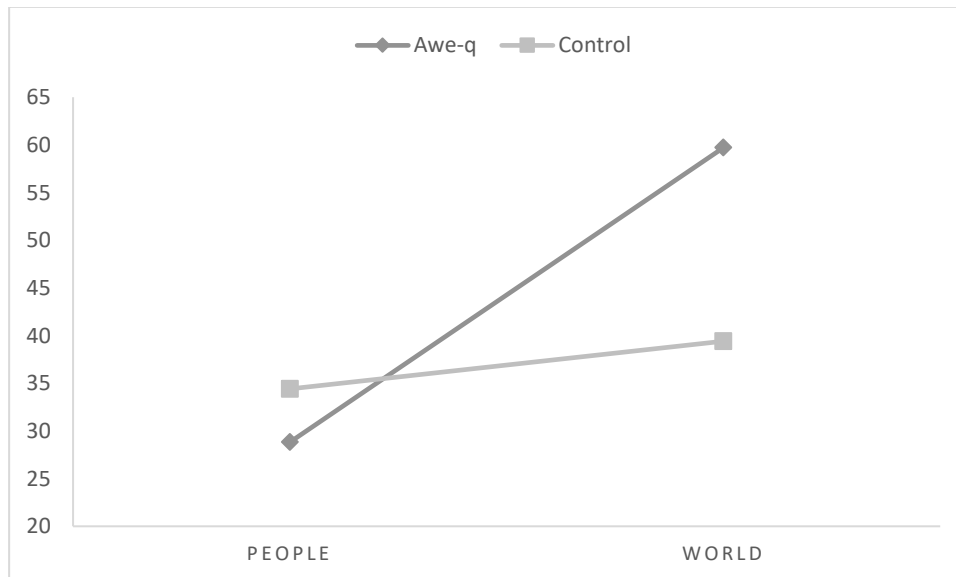


Figure 5. Interaction between the affective experience (awe-q vs. control) and the ultimate goal (people vs. world). Study 5.

In Figure 5 it can be observed how people in the world condition who listened to the awe-q music obtain a significantly higher score, $M = 59.71$, $SD = 36.89$, than participants in the awe-q condition who read about saving people, $M = 28.82$, $SD = 35.66$; $t(66) = 3.51$, $p = .001$, $d = 0.85$. This difference were not found when comparing the silence-people and the silence-world conditions; $M_s = 34.41$ and 39.41 , $SD_s = 33.95$ and 36.43 , respectively; $t(66) = 0.59$, $p = .56$, $d = 0.14$. As in Study 4, in order to test our main hypothesis we also ran a 1 vs. 3 analysis, finding that the target condition (saving the world and awe-q music) obtained a higher score than the rest of the conditions, $t(132) = 3.60$, $p < .001$.

Since results followed the same pattern, we decided to run the same analysis collapsing the data from Studies 4 and 5 ($N = 216$). Thus, a one-way ANOVA was conducted considering the proneness to sacrifice variable as dependent variable. We found a significant effect of the ultimate goal variable, $F(1,214) = 11.76$, $p = .001$, $\eta_p^2 = .053$, and a significant interaction between both variables, $F(1,214) = 7.97$, $p = .005$, $\eta_p^2 = .036$ (see Figure 6).

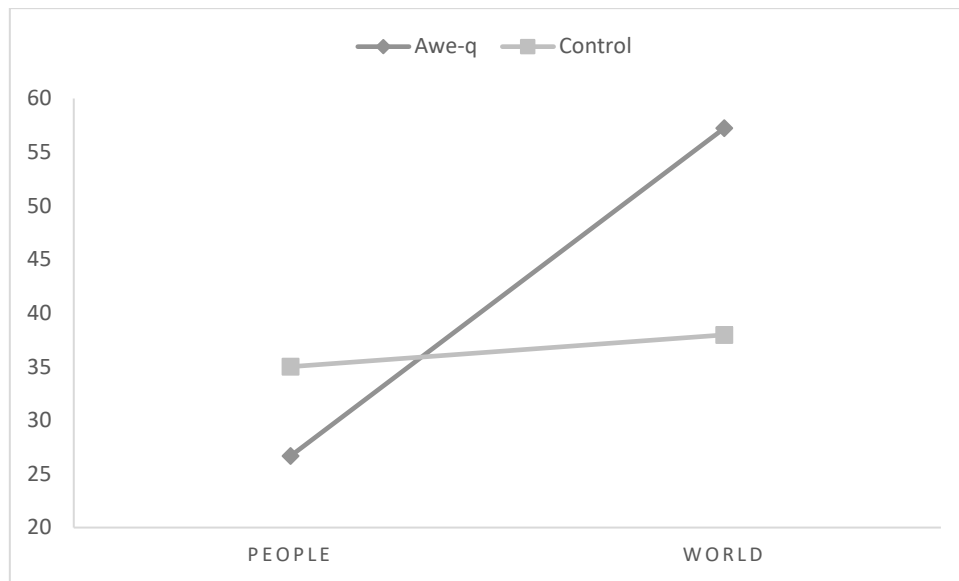


Figure 6. Interaction between the affective experience (awe-q vs. control) and the ultimate goal (people vs. world). Studies 4 and 5 collapsed.

Participants in the awe-q condition showed a significantly higher proneness to sacrifice when they read about saving the world, $M = 57.22$, $SD = 38.48$, than when they read about saving people, $M = 26.67$, $SD = 34.75$; $t(106) = 4.33$, $p < .001$, $d = 0.61$. This did not happen when comparing the silence-people and the silence-world conditions, $M_s = 35.00$ and 37.96 , $SD_s = 35.65$ and 34.66 , respectively; $t(106) = 0.44$, $p = .66$, $d = 0.09$. Once again, the 1 vs. 3 analysis showed significant differences between the target condition and the rest of conditions, $t(212) = 4.25$, $p < .001$.

3.2.3. Discussion

Supporting the conclusions in Study 4, results suggest that awe-q music has an effect on the proneness to sacrifice someone, but that effect only occurs when the dilemma suggests the possibility of saving the world. As happened in Study 4, it is noticeable that when the dilemma deals with saving people, there are not differences between conditions, which suggests that the ultimate goal plays an important role in the quixoteism motive.

The objectives of Studies 4 and 5 were (1) to test the awe-quixoteism link and (2) to explore whether this link could lead people to carry out immoral behaviors. Firstly, these results support the awe-quixoteism link hypothesis. The music used to induce the awe-q experience was previously tested in Study 2, and it was characterized by emotions associated with a transcendence dimension (such as elevated, amazed and ecstatic) and an exploration dimension (energetic, curious and daring). This characterization is coherent with the goals linked to quixoteism, which can explain why participants under the affective experience evoked by that music are more motivated for undertaking actions to achieve an also transcendent ultimate goal (saving the world).

Secondly, results of the two studies support the hypothesis that quixoteism through awe-q stimuli may lead people to carry out ethically dubious behaviors but only if the ultimate goal is aligned with the motive (i.e. improving the welfare of the world). In other words, the ultimate goal of quixoteism is amoral, that is, to lead people to undertake either moral or immoral actions, which is something similar to what happens with empathy-induced altruism (Batson et al., 1995). In next studies we will consider to manipulate the instrumental goal linked to quixoteism (be ready to engage in challenges). Later, we will also include new control levels for the affective experience in order to check whether the effects found in Studies 4 and 5 are due, as proposed, to the awe-quixoteism link or to the presence of any music.

3.3. STUDY 6. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: HOW RELEVANT IS THE INSTRUMENTAL GOAL?

This study was designed to explore whether participants under the awe-q experience showed a preference for challenging actions when the ultimate goal was improving the welfare of the world. The challenging actions entail difficulties for the person who carries them out; thus, people guided by the quixoteism will be prone to accepting challenges to save the world even when their actions could involve costs and difficulties.

Additionally, we also wanted to clarify the role played by the instrumental and the ultimate goals in quixoteism when they are presented together. In order to do so, we explored what would happen if people under the awe-q experience had to choose between doing something to improve the world with no challenge (mainly the ultimate goal aligned with quixoteism) vs. doing something challenging to improve the lives of a certain collective of people (mainly the instrumental goal aligned with quixoteism). This is, therefore, the first approach focused on the combined use of instrumental and ultimate goal when studying the awe-quixoteism link (for the same issue but using a values profile as the antecedent of quixoteism see Ocejja, Stocks et al., 2018).

In order to answer these questions we designed two different sets of situations where participants had to choose one of two options. Our two main hypotheses are that participants under the experience of awe-q will (a) be more willing to undertake challenging actions and (b) experience a higher conflict when they have to choose between two options that only fulfill partially the goals that the quixoteism entails. Thus, we expect that when participants have to decide between a situation whose ultimate goal

is aligned with quixoteism and another whose instrumental goal is, they will show a lower certainty in their decision than people who are not guided by the quixoteism.

3.3.1. Method

Participants

One hundred eighty-six Psychology students participated in this study (94 in the awe-q condition and 92 in the control condition). Among them, 171 were female. The age of the sample ranged from 17 and 29 years old ($M = 19.21$, $SD = 1.64$).

Material and procedure

For this study we used two different videos. In the awe-q condition we used the prototypical awe-q-evoking video (Piff et al., 2015) consisting of a montage of nature images taken from the BBC's Planet Earth series, while for the control condition we used a 2-min neutral clip in which a woman describes how to construct a sofa (this kind of control is adapted from Piff et al., 2015, where the control group had to watch a man explaining the construction of a countertop).

The study was split in two different stages that were always presented in the same order. Each of these two stages included a set of two different situations where participants had to decide what option they preferred.

Stage 1: Addressing a global end through high vs. low challenging means. We wanted to assess the awe-q experience effect upon the preference for a challenging or non-challenging behavior in order to improve the welfare of the world. Participants had to decide between these situations:

- Situation A1: In order to reverse the drastic impact that the global warming has upon the planet, a group of scientists and ecologists has to take a trip to the Arctic to install big sun reflectors able to absorb solar radiation.
- Situation B1: In order to reverse the drastic impact that the global warming has upon the planet, a group of scientists and ecologists has to develop in a lab placed in their city big sun reflectors able to absorb solar radiation.

As it can be seen, in both situations the ultimate goal was the same (improving the welfare of the world), but we changed how that goal was being addressed (instrumental goal), that is, in a more demanding and difficult (challenging) way (situation A1, trip to the Arctic) vs. in a less demanding and difficult way (situation B1, work in a laboratory).

Stage 2: High challenge to local end vs. low challenge to global end. This time we wanted to explore the effect of the experience of awe-q upon the preference for the ultimate goal or the instrumental goal linked to quixoteism. The second set of situations was the next one.

- Situation A2: A group of volunteers is going to travel to The Amazon in order to collaborate in the reconstruction of several villages that have been devastated by a recent flood.
- Situation B2: A group of volunteers is going to collaborate with the CSIC in Madrid to develop clean energy sources and therefore reduce the negative environmental impact on the planet.

In this case, Situation A2 is aimed to achieve a local goal (helping people from The Amazon) by challenging means (traveling to The Amazon, which involves difficulties and risks), while in Situation B2 is quite the opposite, since the ultimate goal is improving the welfare of the world but the means are not challenging (the action takes

place in Madrid, with no risky behaviors). Therefore, in every situation only one of the goals linked to quixoteism was present.

After every set of situations, participants were also asked “*How certain are you about your choice?*” with a scale ranging from 1, “*not certain at all*”, to 7, “*very certain*”.

The main hypothesis for the first group of situations where the ultimate goal is always the same (global end), is that participants under the awe-q condition would show a higher preference for the challenging means than people in the control condition, reinforcing the awe-quixoteism link.

For the second group of situations, the hypothesis is that participants in the awe-q condition will show a lower certainty than participants in the controls condition, regardless what they choose. Moreover, we do not expect to find a clear tendency in the preference for any situation among participants under the awe-q condition, since the ultimate goal and the instrumental goal are competing being both relevant.

3.3.2. Results

First, we compared the results obtained for the first set of situations. We ran a chi-squared test, finding that the 57.4% of the participants under the awe-q condition preferred the challenging situation, while for the control condition the 44.6% preferred this option ($\chi^2 = 3.09, p = .079$), resulting a marginal difference. Attending to the certainty, we did not find differences between conditions; $M = 5.06, SD = 1.23$ in the awe-q condition; $M = 4.99, SD = 1.29$ in the control condition; $t(184) = .404, p = .69, d = 0.06$.

Next, we compared the results for the second set of situations. The 57.4% of the participants under the awe-q condition selected the situation that included helping people

in a challenging way (situation A2). In the control condition, the 58.7% of the participants preferred the same situation, showing no differences with the awe-q condition ($\chi^2 = .03$, $p = .863$). None of these percentages was significantly different from the 50% ($p = .15$ in the awe-q condition; $p = .1$ in the control condition), that is, the sample did not show a preference for any situation. Regarding the certainty, participants in the awe-q condition, $M = 4.99$, $SD = 1.35$, showed a significant lower certainty about their decision than participants in the control condition, $M = 5.41$, $SD = 1.24$; $t(184) = 2.23$, $p = .027$, $d = 0.32$.

3.3.3. Discussion

Regarding the first set of situations, the link between quixoteism (induced by the experience of awe-q) was supported at tendency level. People exposed to an awe-q-evoking stimulus showed a higher preference for engaging in challenging actions than people in the control condition, which is coherent with the proposed awe-quixoteism link. Since the ultimate goal was maintained constant in both conditions (improving the welfare of the world), this preference must be due to the means used to achieve that goal, that is, the instrumental goal.

Attending to the second set of situations, participants from both conditions did not show any preference between the situations where the ultimate and instrumental goals were competing. This is especially interesting in the awe-q condition, where this result supports the relevance of both goals. Furthermore, when comparing the certainty reported about their decision, the participants under the awe-q condition recognized less certainty in their choice than those in the control condition. This result on the certainty associated

with decisions also supports the importance of both, the instrumental and ultimate goals for those people who are exposed to an awe-q experience.

Since we have already paid attention to the ultimate goal in previous studies, we will continue analyzing the role of the instrumental goal by using the methodology based in moral dilemmas already used in Studies 4 and 5.

3.4. STUDY 7. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: COULD AN IMMORAL BEHAVIOR BE ACCEPTED WHEN THE INSTRUMENTAL GOAL IS CHALLENGING?

In Study 7, in line with the results obtained in Study 6, we considered manipulating the instrumental goal linked to quixoteism in the methodology used in Studies 4 and 5, where participants had to decide whether to sacrifice or not a person. Thus, we maintained a similar design as in Study 5 but we added some changes.

First, we included a new level for the affective experience variable (pleasant experience). In the previous studies the control condition for the affective experience was reading the dilemma in silence. In this case, we maintained that condition and we added a new control condition where participants would listen to a different kind of music, in this case pleasant music. Pleasantness is one of the main dimensions in the circumplex model of affect proposed by Russell (1980). This would allow us to test whether the results found in previous research were just due to the presence of pleasant music or to the characteristics of the awe-q-evoking music.

Second, regarding the awe-quixoteism hypothesis, we included the instrumental goal as independent variable. While in Studies 4 and 5 our attention was focused on the ultimate goal linked to quixoteism and its interaction with the affective experience, in Study 7 we wanted to focus on the instrumental goal also linked to quixoteism. This independent variable was operationalized through the way the dilemma was presented, making a distinction between taking a trip to an unknown and distant place in order to sacrifice the patient (challenge condition, aligned with the instrumental goal of quixoteism) or taking a trip to a known and nearby place (control condition). This time we did not manipulate the ultimate goal.

According to the awe-quixoteism hypothesis, we expected that the proneness to sacrifice the patient would increase when two circumstances concurred: the awe-q experience and an instrumental goal aligned with the quixoteism, that is, a dilemma proposing challenging means.

Therefore, participants were randomly assigned to one of six between-participants conditions within a 3 (affective experience: awe-q vs. pleasant, control 1 vs. silence, control 2) x 2 (instrumental goal: challenging trip vs. common trip) design (see Figure 7).

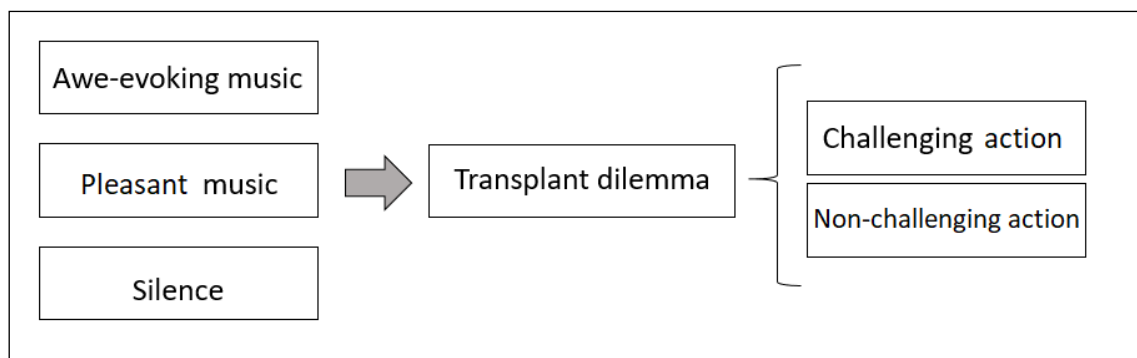


Figure 7. Experimental design of Study 7.

3.4.1. Method

Participants

Two hundred thirty-one psychology students (38-39 per condition) participated in this experiment, where 189 were female. Mean age was 19.28 ($SD = 2.47$).

Material and Procedure

Participants completed the experiment in isolated cubicles. All the experiment was conducted by using the computer, specifically the software Qualtrics.

We maintained a similar schema to the one used in studies 5 and 6. After completing demographics, those participants who were in the awe-q or pleasant condition listened to a certain music: *Wild Side* by Roberto Cacciapaglia in the awe-q condition, with high scores obtained in Study 2 in the transcendence ($M = 4.71$, $SD = 1.26$, including terms such as elevated, amazed and ecstatic) and exploration ($M = 4.59$, $SD = 1.33$, with the terms energetic, curious and daring) dimensions, and *Gymnopédie No. 1* by Erik Satie in the pleasant condition, with moderate scores in Study 1 in the transcendence ($M = 3.04$, $SD = 1.39$) and exploration dimensions ($M = 3.03$, $SD = 1.27$). Participants in silence condition were led to the next step directly.

Next, the same dilemma used in Studies 4 and 5 was displayed. This time, we used two different versions of the same dilemma, but the change between them was referred to the instrumental goal instead of to the ultimate goal. Specifically, in the challenging version of the dilemma participants had to “*take a trip to a distant and unknown place*” to have the surgery, whereas in the non-challenging version participants had to “*take a*

trip to a nearby and known place”. All participants read about saving the world as the ultimate goal.

Once participants had read the dilemma, they had to decide whether to sacrifice or not the patient and, in case of sacrificing the patient, what success probability they required to do so (it was the same scale of percentages used in Studies 4 and 5). Then, as a control check of the instrumental goal variable, we asked participants “*How thrilling do you think the trip you have to take to have the surgery is?*” in a scale ranging from 1 (not thrilling at all) to 7 (extremely thrilling).

The main hypothesis was that participants under the awe-q-evoking condition and who read the version of the dilemma that included the challenging condition would be the ones that sacrifice the patient with the lowest success probability. Importantly, we did not expect this effect in the pleasant condition, where the affective experience would be positive but not enough to induce the quixoteism motive. We expect similar results in both control conditions (pleasant and silence conditions).

3.4.2. Results

The 71.9% of the participants decided to sacrifice the patient and a 28.1% not to sacrifice. Considering the whole sample, the 19.1% of them sacrificed the patient when the success probability was .3 or lower; a 35.9% decided to sacrifice when the success probability was between .5 and a .7; finally, a 16.9% of the sample made the sacrifice when the success probability was greater than or equal to .8.

First of all, we checked whether the manipulation of the instrumental goal had worked properly. To do so, we asked them about how thrilling they had found the trip

proposed. We found that traveling to an unknown and distant place was considered more thrilling, $M = 4.5$, $SD = 1.75$, than traveling to a known and nearby place, $M = 3.65$, $SD = 1.86$; $t(229) = 3.6$, $p < .001$, $d = 0.95$.

Attending to the proneness to sacrifice variable (ranging from 0 —participants who did not sacrifice the patient— to 100 —participants who sacrificed the patient with the lowest success probability—, scale recoded as in Studies 4 and 5, see Table 15), the means obtained for each condition are shown in Table 16. Higher scores mean that participants accept to sacrifice with a lower probability of success.

Table 16.

Means and standard deviations for every condition

	Challenge	No challenge
Awe-q	53.33 (32.15)	32.11 (29.52)
Pleasant	37.69 (34.60)	37.89 (37.21)
Silence	38.97 (32.27)	34.47 (35.24)

We predicted that, in comparison with those who either listened to a pleasant music or read the dilemma in silence, participants in the awe-q condition would be more prone to sacrifice the patient when the instrumental goal was aligned with the quixoteism (challenging means). To further test this hypothesis, we split the analysis in two.

First, we ran a two-way ANOVA including in the analysis the two independent variables we had manipulated. We only found a marginally significant effect of the instrumental goal variable, $F(1,230) = 3.71$, $p = .055$, $\eta_p^2 = .16$.

Since the affective experience was nominal variable, in order to clarify the results, we ran the same ANOVA but considering only the awe-q-evoking music and pleasant music. Results showed a marginal significant effect of the instrumental goal variable, $F(1,153) = 3.79, p = .053, \eta_p^2 = .025$, and a significant interaction between the affective experience and the instrumental goal, $F(1,153) = 3.94, p = .049, \eta_p^2 = .026$. Attending to the interaction between the instrumental goal and the affective experience, those who listened to the awe-q-evoking music were more willing to sacrifice one person to save the world, but only if this global end was addressed through a challenging means (Figure 8).

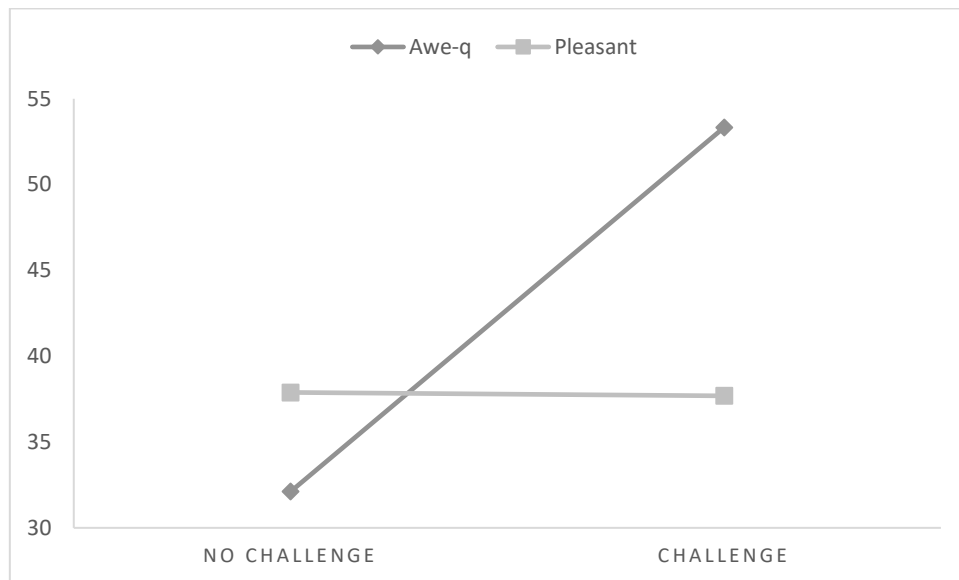


Figure 8. Interaction between the affective experience (awe-q vs. pleasant) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 7.

Next, the same analysis was run again but this time including the awe-q-evoking music and silence conditions. The simple effect the instrumental goal was significant, $F(1,153) = 6.09, p = .015, \eta_p^2 = .039$, but the effect of the interaction between affective experience and instrumental goal was not, $F(1,153) = 2.57, p = .111, \eta_p^2 = .017$. The other

effects were not significant. People under the challenging condition needed a lower success probability to sacrifice the patient. Attending to the Figure 9, we can see how the pattern resulting of the possible interaction between instrumental goal and affective experience is very similar to the one obtained for the pleasant condition, even though it is not significant.

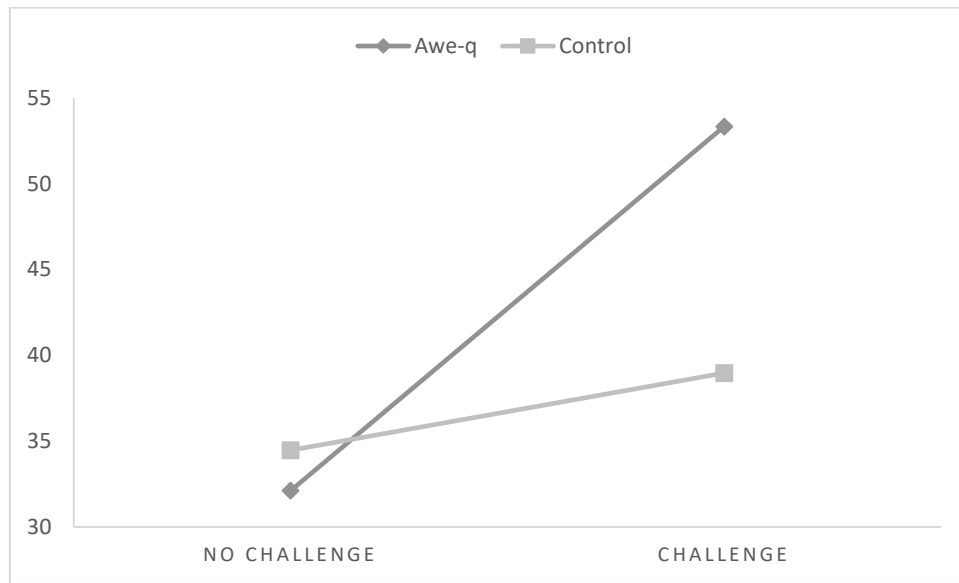


Figure 9. Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 7.

Finally, we compared the pleasant and the silence conditions by running the same analysis. No significant effect was found, nor for the simple effects nor for the interaction; $p > .65$ in all the cases.

Then, as we did in Studies 4 and 5, we conducted a 1 vs. 5 planned comparison analysis, where we compared the target condition that combined the awe-q music and the challenging trip with the other five conditions. We found that the target condition was significantly different from the other conditions, $t(225) = 2.90$; $p = .004$. In order to check

whether we could find significant differences comparing each of the other conditions to the rest, we ran the same analysis five more times changing the reference variable, finding no significant differences in any case; $ts(225) < 1.50$, $ps > .16$ in all the cases.

3.4.3. Discussion

The most important novelty was manipulating the instrumental goal as independent variable in this type of experimental design. We hypothesized that the match between the awe-q experience and the instrumental goal of engaging in challenging actions would lead participants to sacrifice the patient with the lowest success probability of finding a cure. Results support this hypothesis.

We can observe that the instrumental goal is playing a relevant role on the results, since its main effect as well as its interaction with the affective experience variable when comparing the awe-q and the pleasant conditions are significant. Actually, this pattern is quite similar to the pattern found in previous studies for the interaction between the ultimate goal and the affective experience. Moreover, we can observe in the 1 vs. 5 analysis how the condition (awe-q experience and challenge) is the one that obtain the highest score in the proneness to sacrifice variable, which supports our main hypothesis.

These results reinforce the importance of the instrumental goal in the study of quixoteism. The next step is combining the manipulation of the ultimate and instrumental goals in a similar design.

3.5. STUDY 8. THE AWE-QUIXOTEISM LINK: EXPLORING THE COMBINATION OF THE ULTIMATE AND INSTRUMENTAL GOALS

In Study 8 we maintained the same structure used in Study 7 but we used a different dilemma and included the independent variable ultimate goal, already used in Studies 4 and 5. This time, instead of using a pleasant clip as a control for the awe-q music, an activating clip was played in order to assess whether the effects related to the awe-q-evoking music found in previous studies could be explained by the mere experience of activation. Activation is one of the main dimensions in the circumplex model of affect proposed by Russell (1980). An alternative hypothesis to the results found in the previous study could be that the activation (feeling energetic and strong) instead of the experience of transcendence lead participants to be more willing to engage in challenges. Moreover, the variable ultimate goal was included, and this time we compared saving the world versus saving 10 people to maximize the differences between the two ultimate goal conditions.

Therefore, a 3 (affective experience: awe-q-evoking music vs. active music vs. silence) x 2 (ultimate goal: saving the world vs. saving 10 people) x 2 (instrumental goal: challenging trip vs. common trip) between-subjects design was conducted (see Figure 10).

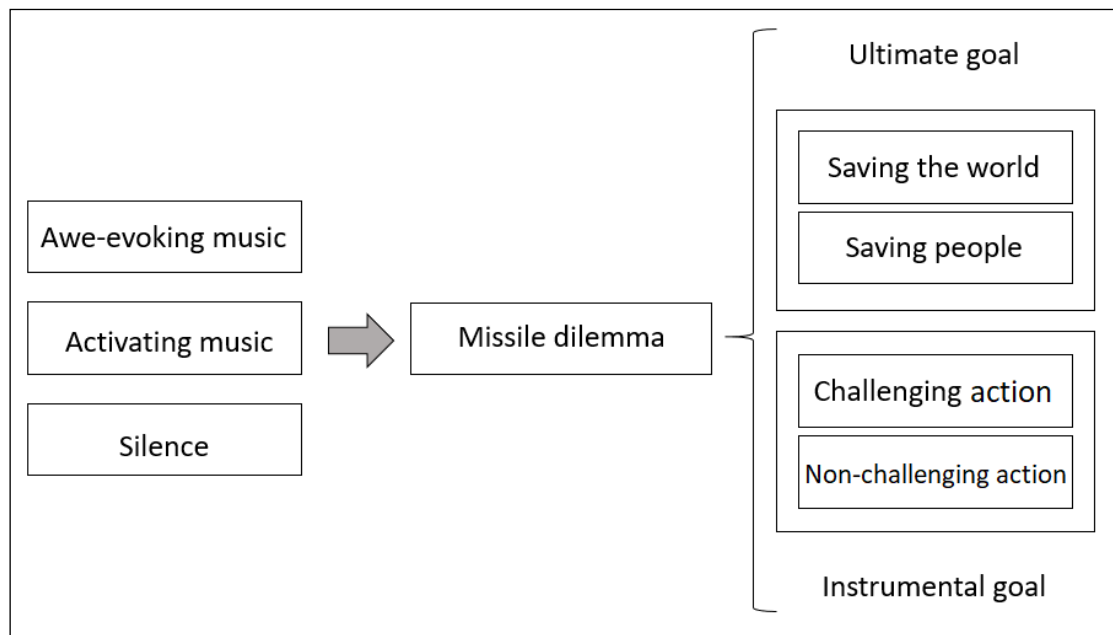


Figure 10. Experimental design of Study 8.

The main hypothesis for this study is that the target condition (awe-q music, improving the welfare of the world as ultimate goal, and engaging challenges as instrumental goal) will be the one with the highest score in the proneness to sacrifice variable. This hypothesis is particularly demanding given the number of conditions (12 in this case) and all the alternative hypotheses that could be tested. In Figure 11 we show some of these alternatives as example, being our hypothesis the hypothesis ‘e’.

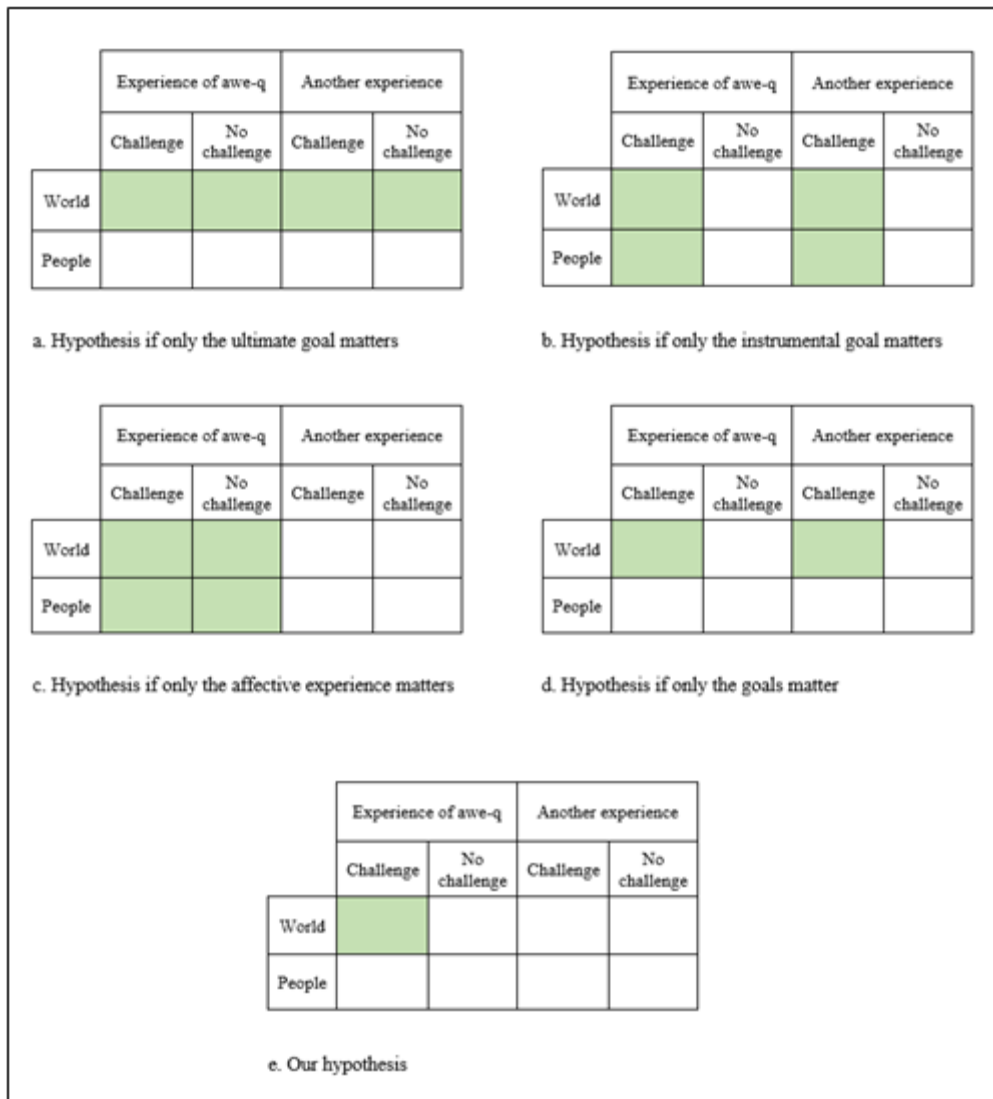


Figure 11. Alternative hypothesis to the results hypothesized for Study 8. The green cells indicate the conditions that would obtain the highest scores in the ‘proneness to sacrifice’ variable for each alternative hypothesis. The ‘Another experience’ cells refer to any affective experience different from the awe-q experience.

3.5.1. Method

Participants

There were 267 Psychology students (230 female, 37 male) who completed the experiment in isolated cubicles. Fifteen participants were excluded because a technical

difficulty did not allow them to listen to the music properly, obtaining a final sample of 21 participants per condition. The mean age of the definitive sample ranged from 18 to 28 years old ($M = 19.6$, $SD = 1.68$).

Materials and Procedure

After completing demographics, participants listened to the music. The awe-q-evoking clip was the same used in Study 7 (*Wild Side*, by Roberto Cacciapaglia, with a $M = 4.71$, $SD = 1.26$ in the transcendence dimension and a $M = 4.59$, $SD = 1.33$ in the exploration dimension), while the active one was *Toccata Op. 11*, by Sergueï Prokofiev ($M = 3.44$, $SD = 1.42$ in the transcendence dimension, and $M = 4.23$, $SD = 4.63$ in the exploration dimension), both clips selected from Study 2. In that study, the active clip obtained the same scores than the awe-q-evoking clip in the terms related to the exploration dimension (*energetic*, *daring* and *curious*; $p = .189$), but significantly lower in the transcendence-related terms (*amazed*, *elevated* and *ecstatic*; $p = .007$). Therefore, even though both audios were activating at the same level, the one in the condition of activation was considered as less transcendent than the awe-q-evoking. The dilemma was displayed while the music was still playing (students in silence condition read the dilemma directly).

The dilemma used in Study 8 had the same structure as the one used in studies 4, 5 and 7 and was inspired by the torpedo dilemma (see Waldmann & Dieterich, 2007). This time, participants had to imagine they were a senior official who had to make an important decision. The dilemma sets out the next situation. An atomic missile is out of control and it is going to crash into a plane with 10 passengers (local goal) or into the Earth surface (global goal), depending on the ultimate goal condition (between-subjects).

Participants are presented the opportunity of traveling to the army headquarters, which are located in a known and nearby place (non-challenge condition) or in an unknown and distant place (challenge condition), depending on the instrumental goal condition, in order to take remote control of a light aircraft and crash it into the missile. Unfortunately, the pilot of this aircraft would die, but there would be a chance of diverting the missile trajectory to the outer space. Finally, participants have to decide whether or not they would take remote control of the aircraft and crash it into the missile. Those participants who decide to crash it are then asked about the successful probability required to do it, maintaining the same structure and dependent variable (proneness to sacrifice variable) we used in the other studies (see Table 15).

3.5.2. Results

An 83.7% of the final sample (211 participants) decided to sacrifice the pilot. The 36.1% of the participants sacrificed the pilot when the success probability of diverting the missile was a .3 or lower, a 37.3% when it was between a .5 and a .7, and a 10.4% when it was greater than or equal to a .8. The other 16.3% of participants did not sacrifice de pilot.

Regarding the global results and the proneness to sacrifice variable, participants under the awe-q music condition who read the challenging dilemma where they had to save the world showed the highest proneness to sacrifice of the entire sample (see Table 17). It is also noticeable that the scores obtained for the conditions awe-world-low challenge ($M = 54.09$, where only the ultimate goal was aligned with quixoteism) and awe-people-high challenge ($M = 57.27$, where only the instrumental goal was aligned with quixoteism) are not significantly different, $t(40) = 0.30$, $p = .77$. This result shows

the importance of the instrumental and ultimate goals, both equally relevant when the quixoteism is activated.

Table 17.

Means (and standard deviations) of every condition

	World		10 people	
	Challenge	No challenge	Challenge	No challenge
Awe-q	81.67 (27.61)	54.09 (36.08)	57.27 (35.08)	48.00 (33.79)
Activation	67.14 (30.36)	54.55 (38.76)	53.91 (35.26)	46.09 (32.58)
Silence	64.29 (35.58)	63.81 (34.57)	35.71 (37.76)	50.45 (28.86)

As in Study 7, we first conducted an ANOVA for the proneness to sacrifice variable including our three independent variables (ultimate goal, instrumental goal and affective experience) with all the conditions included. We found a significant effect of the ultimate goal, $F(1,266) = 14.2$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .053$, a marginal effect of the instrumental goal, $F(1,266) = 2.97$, $p = .089$, $\eta_p^2 = .011$, and a significant effect of the interaction between the instrumental goal variable and the affective experience variable, $F(1,266) = 3.24$, $p = .041$, $\eta_p^2 = .025$. The other effects were not significant.

Then, in order to clarify the results we split the analyses in three different three-way ANOVAs and comparing the levels of the affective experience variable in pairs. First, the ANOVA included the awe-q-evoking music condition and the silence condition showed a significant main effect of the ultimate goal variable, $F(1,177) = 12.78$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .07$, and a significant effect of the interaction between the instrumental goal and the affective experience, $F(1,177) = 6.37$, $p = .013$, $\eta_p^2 = .036$. The other effects were not

significant. Attending to the main effect found for the ultimate goal, people who had to sacrifice the pilot in order to save the world showed more proneness to sacrifice ($M = 66.36$, $SD = 34.45$ in a scale ranging from 0 to 100) than those who had to save 10 people ($M = 48.00$, $SD = 34.26$). Regarding the interaction (Figure 12), participants under the silence condition showed the opposite pattern found in participants under the awe-q conditions. Participants in the awe-q condition showed a higher proneness to sacrifice when they had to travel to a distant and an unknown place ($M = 70.00$, $SD = 33.40$), whereas participants in the silence condition tended to sacrifice more when they had to travel to a nearby and known place ($M = 56.98$, $SD = 32.11$).

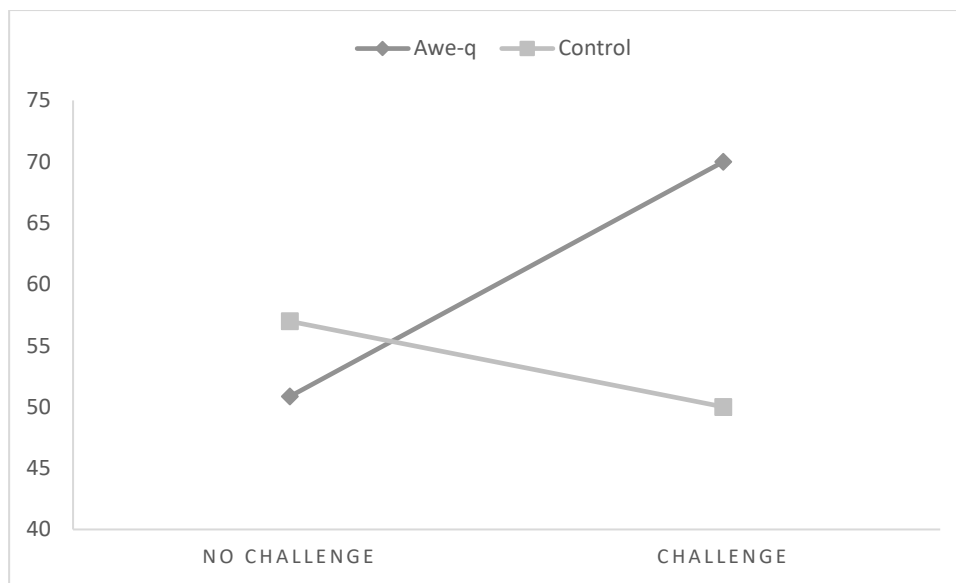


Figure 12. Interaction between the affective experience (awe-q vs. silence) and the instrumental goal (no challenge vs. challenge). Study 8.

Second, in order to explore whether the activation had a similar effect than the experience of awe-q, we ran the same analysis but this time comparing the awe-q and the activating conditions. Two main effects arose, the ultimate goal, $F(1,181) = 6.76$, $p = .01$,

$\eta_p^2 = .037$, and the instrumental goal, $F(1,181) = 3.94$, $p = .005$, $\eta_p^2 = .045$, being the only significant effects. Participants sacrificed more when they had to save the world and also when they had to travel to a distant and unknown place.

Third, since we had similar results for the awe-q and the activation conditions, we wanted to check whether we would find the same effects we found for the awe-silence comparison if we compared the activation condition and the silence condition, excluding this time the awe-q condition. Thus, another two-way ANOVA was conducted, finding only the main effect of the ultimate goal as significant, $F(1,173) = 9.31$, $p = .003$, $\eta_p^2 = .053$.

Finally, as in Study 7, in order to test our main hypothesis and check whether the score obtained for the awe-world-high challenge condition was significantly higher than the mean of the other eleven conditions, we conducted a planned comparison 1 vs. 11.

The planned comparison revealed that the awe-world-high challenge contrast was significant, $t(240) = 3.6$, $p < .001$, whereas the activating-world-high challenge contrast ($M = 67.14$, the second highest score) was not, $t(240) = 1.63$, $p = .123$. Therefore, none of the other 1 vs. 11 analyses were significant. In keeping with our main hypothesis, this suggests that the conjunction between the awe-q music (experience of awe-q) and the proper ultimate and instrumental goals leads people to sacrifice with a lower success probability than in the other conditions.

3.5.3. Discussion

Attending to the results obtained in Study 8 we can argue that our main hypothesis has not been rejected. The score obtained for the target condition (the one that includes

awe-q, world as the ultimate goal and challenge as the instrumental goal and therefore the one more associated with the quixoteism) in the proneness to sacrifice variable is the highest of all the sample and significantly different from the others as the 1 vs. 11 analysis reveals. It is also noticeable that we find the same interaction between the instrumental goal and the affective experience that we found in the previous study, but only when comparing the awe-q and the silence conditions. The activation condition, though, does not show this interaction when compared when the awe-q condition, but neither it does when compared when the silence condition.

At this point, it is important to remember that the music clips we used for this study were previously tested on Study 2, finding that the awe-q-evoking audio and the activating audio scored the same for the dimensions energetic and daring, which means that none of them provoked more activation than the other. Therefore, two audio clips that elicit the same activation obtained different results when compared with the silence condition. This fact leads us to think that even if the activation is playing its role in the results, the awe-q music is contributing in a different way, generating more sacrifice in the appropriate conditions than the activation condition, which could be due to its transcendence component. This result is coherent with our main hypothesis.

Regarding the ultimate goal, we expected that it would interact with the affective experience as it did in Studies 4 and 5. However, results only show a main effect of this variable, where participants in the world condition show a higher proneness to sacrifice than participants in the 10-people condition. In future researches, we need to keep exploring why we found this effect in previous studies but not when we include the instrumental goal in the equation.

Finally, it is important to notice that while in previous studies the percentage of participants who sacrificed the patient ranged from 57 to 71%, in this case the 84% of the sample is sacrificing the pilot. This increase of the sacrifice could be due to different motives, such as the authenticity of the dilemma or the topic.

3.6. STUDY 9. THE CHALLENGE OF MAKING THIS WORLD A BETTER PLACE: USING VALUES TO ACTIVATE QUIXOTEISM²

The main objective of the Study 9 was to test whether the activation of quixoteism through values instead of the experience awe-q also increases the commitment to carry out challenging prosocial actions to make this world a better place. Therefore, after measuring a specific configuration of values that has been proved to elicit the quixoteism (Transcendent-Change Constellation, TCC; Ocejá, Salgado, & Carrera, 2018; Salgado & Ocejá, 2011), participants were given an opportunity to help a person in need. In the control condition, this help was described as not challenging (at least one hour of helping), whereas in the treatment condition the help was described as very challenging (at least seven hours of helping). In this occasion, it is noteworthy to point out that the challenge involves difficulty but not a sense of adventure, as the challenge proposed in Studies 7 and 8 did. Besides, we propose helping an individual in need as a means to make this world a better place. We selected this operationalization of the ultimate goal in order to

² Published in Villar, S., Ocejá, L., Stocks, E., & Carrera, P. (2019). The challenge of making this world a better place: Analyzing the chivalrous quality of the Quixoteism motive. *Current Psychology*. doi:10.1007/s12144-019-0140-8

compare the role played by quixoteism and altruism, both social motives that promote helping behavior.

To examine whether the challenge level of the behavior was linked to quixoteism (rather than to a different motive, such as altruism), we measured the empathy felt toward the person in need. We hypothesize that the challenging quality of the behavior will moderate the association of the commitment to help with the centrality of TCC (i.e., the higher the challenge, the higher the association) but not with empathic concern (which is typically linked to altruism; Batson, 2011).

3.6.1. Method

Participants and Procedure

Sixty-six students (43 women, $M_{\text{age}} = 23.05$, $SD_{\text{age}} = 5.46$) were approached individually by a research assistant when they were seated alone in one of the libraries of the university. The research assistant explained “I am working for the newspaper *Universitarios*, and they asked me to present the following packet to different students of the university”. The packet contained a measure of TCC (Salgado & Oceja, 2011; Oceja et al., 2018), one introduction, the consent form, one article, one letter from the lead researcher, the form with the unexpected opportunity to help, and a final questionnaire. When participants agreed to participate (75% of those requested did), the assistant researcher gave them the packet, left and waited for them to complete it.

We created a questionnaire formed by 25 values of the SVS (Ros & Schwartz, 1995). This questionnaire included the measure of TCC related to the activation of quixoteism (Salgado & Oceja, 2011). A 7-point scale ranging from 1 (when the value is

opposite to the participant's values) to 7 (when participant considers that value as indispensable) was used.

After completing this measure, the participants read that the study was being conducted as a service to a university student newspaper called *Universitarios*. Participants also read that they would be presented with one of eight news articles selected from one of two proposed columns, "Student Accomplishments" and "News from the Personal Side." Subsequently, they would be asked to complete a set of questionnaires. Once they read the introduction and signed the consent form, all participants were presented with the same "News from the Personal Side" article. This article described the plight of a university student named Isabel Toledo, who was struggling to take care of her younger siblings and complete school following the death of her parents in a car crash. Embedded in the news article was a picture, ostensibly of Isabel Toledo. Immediately after reading the article, the participants completed a feeling questionnaire with a list of 25 terms that contained the empathic concern scale ($\alpha = .87$). This scale has participants use a 6-point scale (1 = not at all, 6 = extremely) to report the extent to which they felt *softhearted*, *compassionate*, *tender*, *warm*, *moved*, and *sympathetic*. This procedure and the scale were designed by Batson and collaborators (for a review see Batson, 2011) and widely used in prior and recent research (e.g., Lishner, Batson, & Huss, 2011; Stocks, López-Pérez, & Ocejá, 2017). After completing this scale, participants read a letter signed by the lead researcher that explained that Isabel Toledo was planning to mail as many letters as possible to different institutions that may provide her with financial support. One way of helping her would be to assist her with the preparation of these letters. The letter stated, "this can be a great help for Isabel, but you should know that your participation in this study does not oblige you in any way to accept this proposal.

Moreover, your decision is completely confidential, and we will contact you only if you agree to help”. It is important to remark that this situation was presented as a real situation.

Participants then completed a form on which they could volunteer to help Isabel. The form had participants report their telephone number, specify the number of hours they were willing to offer, and sign it. This helping form included the manipulation of the challenge level of the action. Specifically, in the middle of the form, there were three lines indicating the range of hours to which the participant could commit to help Isabel. In the *low-challenge condition*, the three lines indicated “From 1 to 3 hours,” “From 4 to 6 hours,” and “From 7 to 9 hours.” In the *high-challenge condition*, the range was “From 7 to 9,” “From 10 to 12,” and “From 13 to 15.” Those who decided to help marked one of these three lines.

Therefore, in order to help the participants had to commit for at least 1 hour in the low-challenge condition or at least 7 hours in the high-challenge condition. These two levels were designed based on previous research. First, Bierhoff (2002) found that when students were asked how many hours they would be willing to spend helping others without any reward involved, 75% answered no more than 1 hour, and only 5% answered 7 or more hours. Second, a pilot study with 127 participants supports that volunteering from 1 to 3 hours on a Saturday morning to help adults in need is easier ($M = 3.77$, $SD = 1.03$) than volunteering from 6 to 7 hours ($M = 3.08$, $SD = 1.06$), $F(1, 125) = 13.53$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .098$.

3.6.2. Results

We created the transcendental-change and empathic concern scores by aggregating and averaging the corresponding 8 values and 6 terms, respectively. Our main

hypothesis was that the degree of challenge will moderate the association between the centrality of TCC and the prosocial commitment decision (recoded on a 4-point scale, 0 = no commitment, 1 = at least one hour, 2 = at least 7 h, 3 = at least 10 h; $M = 0.27$, $SD = 0.65$). To test the moderation, we conducted a hierarchical regression analysis with standardized scores to predict the hour-range of helping (criteria) using centrality of TCC and the low-high challenge condition (dummy coded: low as 0 and high as 1) and their interaction as predictors.

The model was significant, $R^2_c = .126$, $F(3, 62) = 4.13$, $p = .01$. The challenge manipulation and centrality of TCC were not significant, $\beta_s = .166$ and $.058$, respectively, $ts(62) < 1.40$, $p > .16$; nevertheless, as hypothesized, the interaction was significant, $\beta = .361$, $t(62) = 2.22$, $p = .03$ (see Figure 13). A simple slopes analysis showed a significant influence of the centrality of TCC on prosocial commitment in the high-challenge condition, $\beta = 0.38$, $t(62) = 3.31$, $p = .002$, $d = 0.11$, but not in the low-challenge condition, $\beta = 0.04$, $t(62) = 0.35$, $p = .72$, $d = 0.10$. Figure 12 shows this moderation effect.

Finally, the same analysis showed that the challenge condition did not moderate the association of empathic concern with prosocial commitment, $\beta_s = .132$, $.012$ and $.115$, for empathic concern, challenge and the interaction, respectively, $ts(62) < 1$, $R^2_{ch} = .004$. Overall, the participants showed moderately high empathic concern ($M = 4.99$, $SD = 1.94$) that was marginally related to prosocial commitment, $r(62) = .210$, $p = .09$. The centrality of TCC and empathic concern were not significantly related to each other, $r(62) = .183$, $p = .15$.

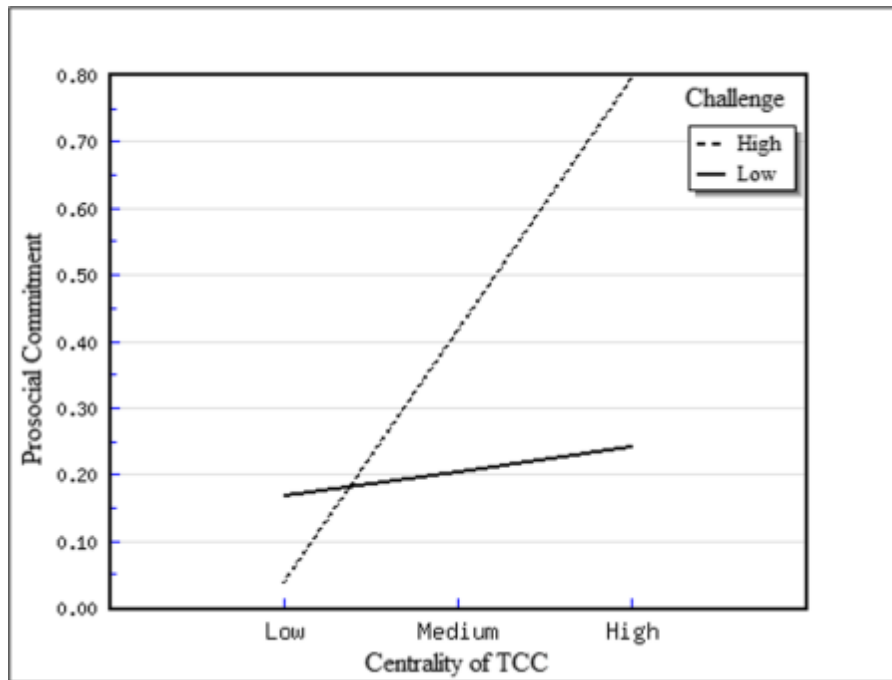


Figure 13. Interaction between the centrality of the TCC and the challenge manipulation (high challenge vs. low challenge).

3.6.3. Discussion

The results of Study 9 supported the proposed relationship of quixoteism with challenging actions also when elicited by values. That is, the centrality of TCC was positively associated with the performance of a prosocial action as long as this involved a high effort, and this effect was not accounted for by the empathic concern felt toward the person in need. It is noteworthy that we conducted Study 9 in a naturalistic environment outside of the laboratory, and used material that was quite familiar to participants (i.e., this type of request for aid is common on a university campus).

This study has at least two limitations. First, the prosocial action benefited a specific individual, and although the motive that influenced the prosocial behavior should never be directly inferred from the explicit beneficiary (one can see the world in a grain

of sand or vice versa), this procedural characteristic leaves open the question of whether the ultimate goal of quixoteism was present. Second, because we measured the TCC only some minutes before presenting the opportunity to commit with the prosocial action, one may wonder whether the effect was mainly due to the demand characteristics. This possibility is remote because, first, the measure was embedded in a longer questionnaire and, second, the manipulation of the challenging behavior was subtle and presented in a between-subjects experimental design. However, it is worthwhile to control the possible demand effects. Therefore, we made two procedural changes for Study 10. First, we increased the salience of the ultimate goal of quixoteism (i.e., improving the welfare of the world). Second, we separated the measure of the centrality of the TCC from the measure of the hypothesized behavioral effect.

3.7. STUDY 10. TESTING THE RELEVANCE OF THE ULTIMATE AND INSTRUMENTAL GOALS IN QUIXOTEISM WHEN INDUCED BY VALUES³

The ultimate goal of quixoteism is to improve the welfare of the world. However, quixoteism also should increase the preference for relatively challenging actions if there is a possibility to choose this. To test this claim, we activated quixoteism by manipulating the salience of the welfare of the world (i.e., worldwide problems vs. control vs. local problems). We also measured the centrality of the TCC, whose link with quixoteism has

³ Published in Villar, S., Ocejja, L., Stocks, E., & Carrera, P. (2019). The challenge of making this world a better place: Analyzing the chivalrous quality of the Quixoteism motive. *Current Psychology*. doi:10.1007/s12144-019-0140-8

been tested by previous research (Salgado & Oceja, 2011; Oceja et al., 2018). Our hypothesis is that the centrality of TCC will be associated with a preference for challenging behaviors, especially in the situation that makes salient the ultimate goal of quixoteism (i.e., awareness of worldwide problems).

3.7.1. Method

Participants and Procedure

One hundred seventy-five psychology students (150 female, $M_{\text{age}} = 19.17$, $SD_{\text{age}} = 3.74$) participated in this study. We divided the study into two stages. In the first stage, participants completed the TCC measure (8-values constellation; Salgado & Oceja, 2011) included in the full Spanish version of the Schwartz's Values Survey (SVS; Ros & Schwartz, 1995) that contains 60 values rated using a 7-point scale ranging from 1 (when the value is opposite to the participant's values) to 7 (when participant considers that value as indispensable).

The second stage was conducted one month later in the context of a larger investigation that included several tasks. There were three conditions in this study: two prime and one control. In the two prime conditions, participants completed an 'informative content task' that included the manipulation. Participants in the worldwide-problems condition ($N = 55$) read eight different headlines related to famine in the world, wars, and lack of medicines. Participants in the local-problems condition ($N = 60$) read eight different headlines related to unemployment, crisis, and cutbacks. Participants in these prime conditions wrote the ideas they had while reading the headlines and answered on a 10-point scale (1 = nothing; 10 = absolutely) the extent to which they had thought

about problems related to the world, their social group, the present, and the future. Participants in the control group ($N = 60$) did not complete the prime-task.

All participants then read the following dilemma, which comes from the Defining Issues Test (DIT; Rest, 1979) validated by Pérez-Delgado et al. (1996) for the Spanish context:

A woman is near death from an incurable kind of cancer. She is only going to live for six months more, and she is in terrible pain, but she is so weak that a certain dose of drugs such as morphine could end her life. She is almost delirious because of the pain, but when she is calmer, she asks to the doctor to end her life with enough morphine.

After reading this dilemma, participants were asked, ‘what should the doctor do?’ and given a choice of three options: (a) the doctor should not euthanize the patient (the legal solution in the participant’s country), (b) the doctor should euthanize the patient (the challenging, illegal solution) and (c) the participants did not know what the doctor should do. It is important to note that participants could choose one of the different options, which allows them to show their preference for behavior in that situation.

Between the first stage (measurement of centrality) and the second stage (manipulation of salience and presentation of the dilemma), a month passed. Data from both stages were connected because the participants wrote a code number on the questionnaires from each stage. Using this procedure, we controlled for possible demand effects (e.g., cognitive accessibility and consistency) by preventing participants from connecting both stages

3.7.2. Results

As intended, participants in the worldwide-problems condition thought more about the world ($M = 8.15$, $SD = 1.93$) than did participants in the local-problems condition ($M = 7.02$, $SD = 1.95$), $t(113) = 3.11$, $p = .001$. Additionally, participants in both conditions thought similarly about their social group ($M_s = 5.44$ and 4.82), the present ($M_s = 8.31$ and 8.10), and the future ($M_s = 7.13$ and 7.82).

Overall, a minority of participants in the three conditions preferred the legal option (15%, 8%, and 11% for local-problems, control and worldwide-problems, respectively), approximately one-fifth did not know which option to choose (15%, 20%, and 27%, respectively), and the majority preferred the option that implied the challenge of breaking the law (70%, 72%, and 62%, respectively). Regarding the influence of the prime on the preference for a particular action, there were no significant differences between the three conditions ($\chi^2 = 1.17$, $p = .55$) according to the Kruskal-Wallis test.

With respect to the general association between the centrality of TCC and the dilemma decision ($-1 =$ not to euthanize, $0 =$ do not know, $1 =$ to euthanize), it was positive but nonsignificant, $r(173) = .09$, $p = .235$. Nevertheless, in line with our hypothesis, when the ultimate goal of quixoteism was made salient (worldwide-problems prime), the TCC was associated with the preference for the illegal-challenging option, $r(53) = .36$, $p = .007$. In contrast, this association was not found when this world goal was not made salient (i.e., no prime and local-problems prime conditions): $r_s(58) = -.002$ and $-.053$, $p_s = .99$ and $.69$, respectively.

We then tested the moderation effect of the manipulation by conducting two hierarchical regression analyses with standardized scores to predict the dilemma decision

(criteria) by using the centrality of TCC, the manipulation and their interaction as predictors. Regarding the manipulation, we separately compared the worldwide-problems condition with the control (first analysis), and with the local-problems condition (second analysis).

When using the control (0) and worldwide-problems (1) conditions, manipulation and the centrality of TCC were not significant: $\beta_s = -.095$ and $-.002$, respectively, $ts(111) < 1.04, ps > .25$. More importantly, the interaction was significant, $\beta = .260, t(111) = 2.01, p = .046$ (Figure 14).

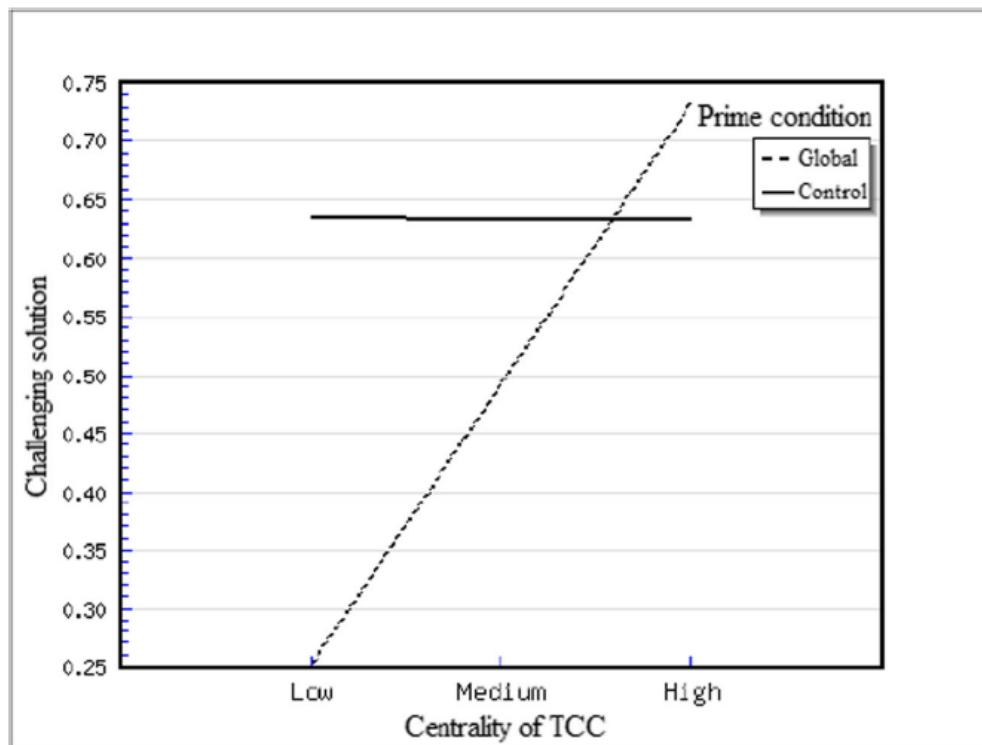


Figure 14. Interaction between the centrality of TCC and the prime condition (global vs. control).

When using the local-problems (0) and worldwide-problems (1) conditions, manipulation and the centrality of TCC were not significant: $\beta_s = -.057$ and $-.037$, respectively, $ts(111) < 0.50$, $ps > .70$, and the interaction was significant, $\beta = .22$, $ts(111) = 2.43$, $p = .02$ (Figure 15).

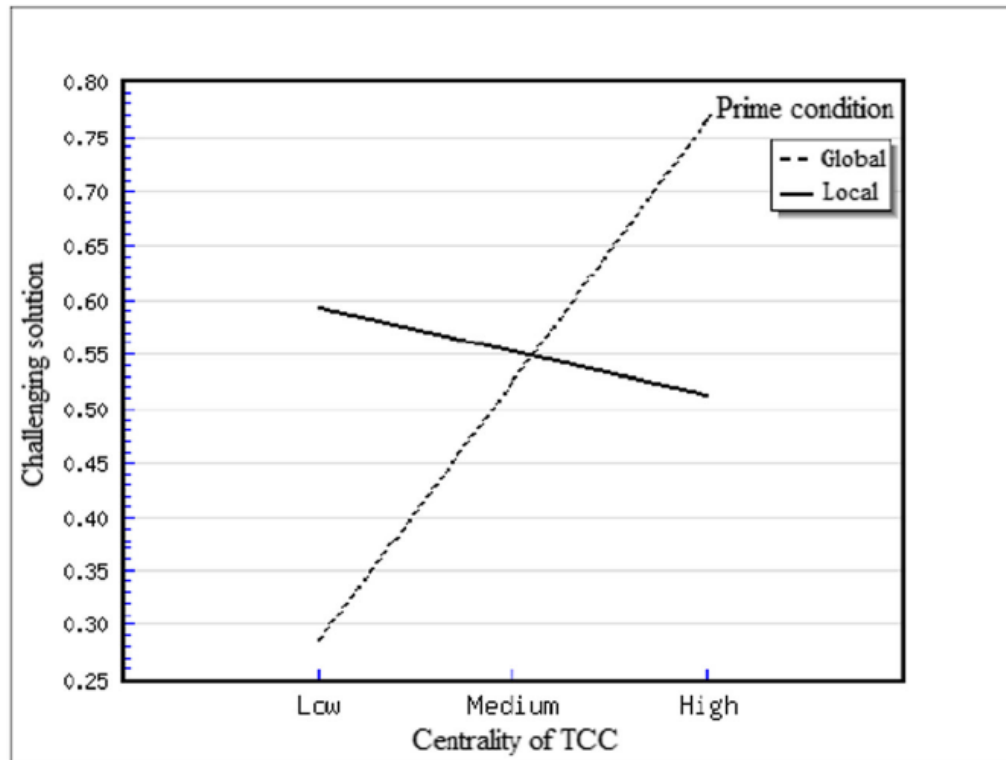


Figure 15. Interaction between the centrality of TCC and the prime condition (global vs. local).

3.7.4. Discussion

In line with Study 9, these results supported the hypothesized moderation effect; however, four differences between the studies are noteworthy. First, on this occasion, we controlled the possible demanding effects (desirability, accessibility, and consistency) by

measuring the centrality of TCC one month before presenting the dilemma. Second, we presented the participants with two options: the non-challenging action (following the law) and the challenging action (helping the patient even if it was illegal) so they could compare them and express their preference. Third, we directly tested the hypothesis that the situational salience of the ultimate goal of quixoteism will allow the influence of the centrality of the TCC on the preference for a challenging helping action.

Taken together, the results from Studies 9 and 10 suggest that the activation of quixoteism may lead people to choose challenging actions as a means (instrumental goal) to improve the welfare of the world (ultimate goal). Specifically, the higher the centrality of the structure of values linked to quixoteism (TCC), the more likely a person was to perform a prosocial behavior that implies a challenging effort (Study 9) or challenging non-normative behavior (Study 10). Moreover, the results show that the emphatic concern felt for the person in need does not account for the influence of the TCC (Study 9), and that this influence is enhanced when the welfare of the world was salient (Study 10).

CAPÍTULO 4.

DISCUSIÓN GENERAL

Al principio de esta tesis nos planteamos tres objetivos generales que guiarían nuestros pasos a través de los estudios llevados a cabo. El primero de ellos consistía en contrastar la existencia de un antecedente emocional para el motivo quijotismo, ya que todos los antecedentes estudiados hasta el momento estaban relacionados con valores y orientaciones motivacionales. Nuestra propuesta para este antecedente emocional ha sido la experiencia de lo sublime y, más concretamente, la experiencia de lo sublime-q, una experiencia emocional definida por dos características fundamentales: el sentimiento de trascendencia y la disposición a la exploración. Su elección como posible antecedente emocional se debe a la coherencia existente entre sus dos características definitorias y los fines último e instrumental que definen al quijotismo.

El segundo objetivo era ahondar en la doble caracterización del motivo quijotismo. Hasta la fecha, esta caracterización se había centrado en el fin último que definía al motivo, es decir, la búsqueda de la mejora del bienestar del mundo, pero en esta tesis también hemos profundizado en el fin instrumental asociado a él, siendo este la voluntad por embarcarse en acciones que supongan un reto.

Por último, el tercer objetivo era estudiar las consecuencias paradójicas que pueden desencadenar las conductas guiadas por el motivo quijotismo. A través de una metodología basada en dilemas morales, hemos podido ver que al igual que sucede con el altruismo, el motivo del quijotismo no puede ser clasificado como moral, sino como amoral, pues genera resultados tanto beneficiosos como perniciosos.

En esta discusión general revisaremos los resultados más relevantes de los estudios llevados a cabo, exploraremos las limitaciones que han podido tener nuestros diseños y estableceremos cuál es el camino a seguir para futuras investigaciones.

4.1. IMPLICACIONES TEÓRICAS

4.1.1. Poniendo a prueba el vínculo sublime-quijotismo

Encontrar una experiencia afectiva adecuada que pueda funcionar como antecedente emocional de un motivo no es una tarea obvia ni sencilla. En el caso de la experiencia de lo sublime-q como antecedente del quijotismo, era fundamental establecer en qué experiencia emocional queríamos centrarnos y qué características debía compartir con la conceptualización teórica del quijotismo. Según queda definida en la literatura, para que una experiencia pueda ser definida como sublime hace falta que exista una percepción de vastedad y una necesidad de acomodación de los esquemas mentales (Keltner & Haidt, 2003). Esta definición engloba un amplio espacio afectivo donde se incluyen multitud de experiencias emocionales con matices diferentes, por lo que como primer paso antes de empezar a poner a prueba el vínculo sublime-quijotismo era necesario acotar cuál de esas experiencias era la buscada.

El primer conjunto de estudios nos ha permitido hacer una primera aproximación a la experiencia sublime-q. Comenzamos por abordar las etiquetas en español que podían dar cuenta de las dimensiones que articulan el motivo quijotismo: sentimientos de trascendencia y una orientación hacia la acción o el reto. Por eso, cuando evaluamos estímulos que pudieran evocar la experiencia de lo sublime-q usamos términos emocionales que respondiesen a estas dos facetas: *asombrado*, *extasiado* y *elevado* para la dimensión de trascendencia, y *activado*, *atrevido* y *curioso* para la dimensión orientada a la acción. Los resultados obtenidos en los Estudios 1 y 2 avalan esta distinción dada la utilidad que supone poder evaluar la experiencia emocional que inducen los estímulos seleccionados en función tanto de la trascendencia y como de la orientación a la exploración.

Con el listado de términos seleccionados para caracterizar la experiencia sublime-q, pudimos diferenciarla de otras emociones con las que presenta un claro solapamiento como son la experiencia de placer-agrado y la experiencia de activación. Los resultados señalan que, aunque con elementos comunes, es posible diferenciar la experiencia sublime-q de la experiencia de placer al considerar las dimensiones de trascendencia y especialmente la de orientación hacia la exploración, encontrando diferencias en todos los términos; igualmente, pudimos diferenciar la experiencia sublime-q de la experiencia de activación principalmente atendiendo a los términos de la dimensión de trascendencia, hallando diferencias en todos los términos incluidos en ella.

Además de seleccionar el conjunto de términos en español que son más adecuados para caracterizar la experiencia sublime-q, otra de las principales aportaciones del primer conjunto de estudios es haber encontrado estímulos que indujeran la experiencia emocional más adecuada para activar el motivo qui jotismo. Si bien en la literatura existen algunos ejemplos que provocan la experiencia emocional que buscábamos (por ejemplo, el vídeo usado por Piff et al., 2015), presentaban el riesgo de activar otros motivos diferentes al qui jotismo dado que utilizaban imágenes de la naturaleza que se asocian a otras motivaciones (p.e., unión con la naturaleza), esa confluencia de motivos dificultaría mostrar que los efectos encontrados se explican por el motivo qui jotismo. Nuestros dilemas hablan de salvar y mejorar el mundo, algo que también puede ser promovido por otras motivaciones, pero que no eran nuestro objeto de estudio. Este solapamiento de motivos exigía encontrar estímulos más libres de significado, como son las imágenes abstractas o piezas musicales. Los resultados del Estudio 2 nos permitieron seleccionar un clip musical (*Wild Side*, de Roberto Cacciapaglia) asociado a la experiencia de trascendencia y exploración que usaríamos en los estudios experimentales posteriores.

Adicionalmente, en el Estudio 3 testamos la relevancia de la música de fondo al combinarla con imágenes. Los resultados mostraron que, ante imágenes idénticas de naturaleza exuberante, la reacción emocional podía variar mucho dependiendo de si la música que las acompañaba era sublime o activante. La interacción de imágenes y sonido generan experiencias emocionales diferentes (distintas gestalts), mostrando la importancia de todos los elementos y ampliando las combinaciones posibles a utilizar en la inducción de la experiencia emocional adecuada al diseño experimental y las hipótesis a testar. En este tercer estudio, no solo caracterizamos la experiencia sublime-q a través de términos emocionales, sino también mediante sus appraisals cognitivos asociados a la trascendencia y la exploración, así como a la vastedad, la acomodación (Keltner & Haidt, 2003) y la disminución del yo (Piff et al., 2015). De este modo, encontramos que había determinados appraisals cognitivos que diferenciaban la experiencia sublime-q de la provocada por el vídeo con música activante, siendo estos la percepción de trascendencia, el sentirse parte de un todo mayor y la curiosidad por conocer ese todo vinculada a la exploración. Otros elementos como “sentirse pequeño e insignificante” no se diferenciaban entre ambos vídeos, lo cual es relevante para futuros estudios acerca de la experiencia de lo sublime y muestra, además, que es compatible sentir cierto grado de disminución del yo con querer explorar el estímulo que nos ha afectado. Los resultados de estos tres estudios nos permitieron seleccionar un clip musical adecuado para inducir la experiencia sublime-q sin sesgos de contenido sobre la naturaleza o el mundo.

Dada la naturaleza de los motivos sociales, recurrir a autoinformes para medir el quijotismo no era una opción adecuada, por lo que para testar el vínculo sublime-quijotismo era necesario observar la relación entre los antecedentes del quijotismo —en este caso la experiencia de lo sublime-q— y sus consecuentes —conductas de ayuda con posibles consecuencias paradójicas—, otorgando especial relevancia a la caracterización

del motivo a través de sus fines último e instrumental. Los siguientes estudios pusieron a prueba el vínculo sublime-quijotismo utilizando diseños experimentales que nos permitieran descartar que las conductas inducidas por la experiencia sublime-q fueran solamente conductas de sacrificio o ayuda. Era importante mostrar que esta emoción potenciaba conductas coherentes con los fines último e instrumental que definen el motivo quijotismo: mejorar el mundo con acciones retadoras. En esta tesis hemos concentrado nuestro esfuerzo en mostrar la relevancia del fin instrumental, sin desatender el fin último que define al quijotismo y que ya ha sido apoyado empíricamente por la investigación previa. Es importante insistir en la relevancia de ambos para definir el motivo quijotismo ya que, en línea con nuestra hipótesis, la trascendencia y la orientación a la exploración se combinan en un sistema que motiva la realización de conductas retadoras que mejoren el mundo.

4.1.2. La relevancia del fin instrumental en la caracterización del quijotismo

En esta tesis hemos puesto de relieve la importancia de tener en cuenta el fin instrumental a la hora de estudiar el quijotismo como motivo social. El segundo conjunto de estudios nos ha permitido comprobar que no solo el fin último —mejorar el bienestar del mundo— es tomado en cuenta por aquellas personas que han sido expuestas a la experiencia de lo sublime-q, sino que el fin instrumental —embarcarse en acciones que supongan un reto— juega un papel de importancia similar en la influencia sobre la decisión de qué conducta llevar a cabo.

Caracterizar al quijotismo tanto por su fin último, como se acostumbra a hacer en la investigación, como por su fin instrumental aporta una nueva perspectiva al estudio de

los motivos sociales. Cuando Batson y colaboradores (Batson, 1994; Batson, Ahmad, & Lishner, 2009; Batson, Ahmad, Powell, & Stocks, 2008) definen cuatro fuerzas motivacionales como antecedentes de la conducta prosocial tan solo hacen mención al fin último asociado a cada una. Ahora bien, ¿qué sucede con la forma de llevar a cabo esa conducta prosocial? En una situación en la que una persona siente una fuerte emoción de preocupación empática hacia un niño en necesidad, ¿cómo preferiría actuar? Si pudiera elegir entre donarle ropa sin tener contacto con el niño o ir a conocerle y ayudarlo personalmente, ¿qué escogería? El fin último del altruismo no responde a esta pregunta, y tampoco sabemos si alguna de las dos posibles conductas es más probable que la otra para alguien que se encuentre motivado altruistamente. Tan sólo la incorporación del fin instrumental en el estudio de los motivos sociales nos permitiría obtener una respuesta.

En el caso del quijotismo, en los Estudios 4 y 5 pudimos comprobar cómo aquellas personas expuestas a la experiencia de lo sublime-q eran más proclives a resolver los dilemas morales con conductas orientadas a la búsqueda del bienestar del mundo incluso si eso conllevaba la consecuencia paradójica de acabar con la vida de alguien. Sin embargo, cuando era el bienestar de muchas personas el que estaba en juego, la preferencia por conductas que implicaban un grave perjuicio a otro era mucho menor. Este resultado podría explicarse desde una perspectiva economicista atendiendo a un cálculo costes-beneficios, ya que el mundo es una entidad más amplia que un grupo de personas, pero esta diferencia no se encontró en la condición control donde no se había inducido el motivo quijotismo. De este modo, los resultados muestran que no se trataba tan solo de una cuestión de magnitud, sino de la congruencia entre la experiencia emocional y el fin último adecuado, en este caso mejorar el bienestar del mundo. Así, además de poner a prueba el vínculo sublime-quijotismo, constatamos la importancia del fin último asociado al quijotismo.

En el Estudio 7 comprobamos que cuando destacábamos el fin instrumental en lugar del fin último, los resultados obtenidos eran similares. Las personas expuestas a la experiencia de lo sublime-q también eran las que más tendían a optar por sacrificar la vida de una persona para salvar la de muchas, especialmente cuando los medios para hacerlo suponían un reto. Cuando leían sobre medios más convencionales, la conducta era mucho menos elegida. Más allá de las consecuencias paradójicas de la conducta promovida por el quijotismo, en los Estudios 9 y 10 corroboramos que lo mismo sucedía cuando la conducta resultante era de ayuda y no implicaba consecuencias negativas. Además, en estos estudios pudimos comprobar que la relevancia del fin instrumental asociado al quijotismo no es exclusiva de un antecedente emocional como pueda ser la experiencia sublime-q, sino que cuando se usan valores sociales como antecedentes (más concretamente, la centralidad de la TCC), la importancia del reto como fin instrumental vuelve a sobresalir.

Por su parte, en el Estudio 6 confrontamos los fines último e instrumental para conocer las consecuencias de este conflicto y comprobar si alguno de ellos presentaba mayor relevancia en el motivo quijotismo. Los resultados mostraron que las personas expuestas a la experiencia sublime-q mostraban una mayor incertidumbre cuando tenían que elegir entre una opción que tan solo satisfacía el fin instrumental asociado al quijotismo y otra que solo satisfacía el fin último, lo cual significa que ambos fines son relevantes para la persona motivada por el quijotismo. Además, no existía una preferencia clara por ninguna de las dos opciones frente a la condición control, poniendo de relieve que ambos fines caracterizan el motivo quijotismo y que prescindir de uno de ellos implicaría ignorar una parte importante del motivo.

Nuestra investigación sobre el quijotismo como motivo social pone en valor el fin instrumental sin restar relevancia al fin último. La sinergia entre ambos fines promueve

acciones retadoras para mejorar el mundo. Las personas que experimentan una emoción sublime-q están más dispuestas a realizar dichas acciones, incluso cuando los costes indirectos son elevados tal y como plantean los dilemas morales utilizados en esta tesis.

La incorporación del fin instrumental al estudio del quijotismo abre un nuevo campo de investigación en el que los medios para alcanzar las metas finales también deben ser considerados. Esta doble caracterización debería extenderse a otros motivos sociales cuyo estudio obvia la relevancia del fin instrumental.

4.1.3. Consecuencias paradójicas de la conducta motivada por el quijotismo

A través del segundo conjunto de estudios no solo exploramos la caracterización del quijotismo con sus fines último e instrumental, sino que también profundizamos en las consecuencias comportamentales que tiene este motivo. En la literatura ya se habían producido varios acercamientos a cómo el quijotismo promovía las conductas de ayuda (Salgado & Oceja, 2011; Oceja & Salgado, 2013; Oceja, Stocks, & Carrera, 2018), algo que hemos contrastado en los Estudios 9 y 10 relacionándolas con el fin instrumental. Además de esas conductas, en esta tesis hemos centrado gran parte de nuestra atención en cómo el quijotismo es capaz de generar conductas que más allá de la ayuda, presentan también consecuencias muy negativas para otras personas, algo que ya comprobó Batson en el vínculo empatía-altruismo (Batson, 1987; Batson, 2011; Batson, Lishner, & Stocks, 2015).

En los Estudios 4, 5, 7 y 8 hicimos uso de dilemas morales para poner a prueba esta hipótesis. Dichos dilemas eran presentados como situaciones ficticias en las que los participantes debían decidir, según la condición, si salvar o no el mundo o la vida de

muchas personas a costa de la vida de un tercero. De los resultados obtenidos podemos concluir que, efectivamente, las personas motivadas por el quijotismo a través de la experiencia sublime-q eran las más proclives a tomar la decisión de dañar gravemente a otra (sacrificarla) cuando las condiciones eran coherentes con los fines último e instrumental del motivo activado. Esto apoya que el quijotismo, al igual que el altruismo, no es un motivo que conduzca indefectiblemente a conductas prosociales de consecuencias únicamente positivas, sino que puede promover conductas con consecuencias muy negativas.

En el caso de los dilemas planteados en los estudios de esta tesis, la persona que debía ser sacrificada era un solo individuo y la situación era planteada como urgente, pero los resultados obtenidos nos hacen cuestionarnos hasta qué punto alguien motivado por el quijotismo puede asumir costes con tal de satisfacer el fin último y el fin instrumental. Al igual que Batson sugería considerar el altruismo como un motivo amoral, nuestra investigación revela que esta consideración también debe aplicarse al quijotismo.

4.2. Implicaciones prácticas

El estudio del quijotismo es relativamente reciente. Pese a que la mayoría de implicaciones de su estudio sean teóricas, también existen una serie de implicaciones prácticas que vamos a tratar en este apartado.

Para empezar, la relación entre el quijotismo y la conducta de ayuda es uno de los asuntos más tratados en la literatura acerca de este motivo. El hecho de que se esté estudiando una motivación que pueda promover conducta orientada a la mejora del bienestar del mundo es algo novedoso que puede resultar de gran utilidad a toda aquella organización que se dedique a la ayuda con fines globales. Hasta la fecha tan solo se

habían estudiado los valores y las orientaciones motivacionales como antecedentes del quijotismo, pero el estudio de la experiencia de lo sublime-q y del vínculo sublime-quijotismo genera nuevas posibilidades. Por ejemplo, si una organización de este tipo planea hacer un anuncio en televisión con el objeto de conseguir nuevos socios, sería de gran interés que las personas que vieran ese anuncio experimentasen lo sublime-q, dado que eso les conduciría a una mayor predisposición a embarcarse en retos que puedan suponer la mejora del bienestar del mundo y, por tanto, a colaborar en un proyecto que facilite ambos fines. El hecho de contar con estímulos auditivos y audiovisuales testados experimentalmente que pueden obrar este efecto conforma una herramienta muy útil en estos casos.

En la misma línea, otra implicación práctica está relacionada con el empleo de la palabra “mundo” en multitud de campañas publicitarias como señuelo para captar la atención del público. En esta tesis hemos podido comprobar que el uso de este término no tiene por qué conllevar una mayor disposición a la ayuda, sino que han de cumplirse una serie de condiciones y motivaciones para que tenga tal efecto. Conocer qué condiciones deben darse facilitará en gran medida obtener los resultados deseados y elaborar campañas publicitarias más eficientes. Si mejorar el mundo es el slogan de la campaña, activar el quijotismo es una estrategia adecuada para asegurar un mayor éxito.

Dentro de implicaciones prácticas también debemos señalar la necesidad de evaluar el impacto negativo que algunas acciones promovidas por el quijotismo puedan tener. Si bien el fin último del quijotismo es positivo, dado que implica conductas para mejorar el mundo, hemos visto que también puede conllevar consecuencias negativas tanto para otros como para el mismo actor al embarcarse en retos que implican costes personales. Es necesaria por tanto una llamada a la precaución cuando se activen metas globales positivas, valorando los efectos colaterales que por no buscados no son menos

relevantes. Con relativa frecuencia las noticias nos sorprenden a veces con acciones realizadas con un objetivo que se considera deseable pero que sin embargo puede generar daños difíciles de justificar. Los ejemplos son muchos y aquí sólo recordamos algunas decisiones; por ejemplo, cómo para “salvar la economía mundial” se desviaron fondos a la banca generando dolor y sufrimiento en muchas personas; o cómo mensajes que hablaban de “salvar el mundo de una destrucción masiva” conllevó a una guerra con innumerables víctimas inocentes. La lista es larga; valga este apunte para comenzar la reflexión sobre el impacto paradójico que motivos sociales como el quijotismo puedan tener.

4.3. Limitaciones de la presente investigación

El desarrollo de esta investigación cuenta con una serie de limitaciones que hemos de tener muy en cuenta para subsanarlas en el futuro y para contextualizar los resultados. Para empezar, por una cuestión de accesibilidad, la muestra de participantes obtenida se limita en la mayoría de los estudios (a excepción del Estudio 6) a estudiantes de Psicología. Esto afecta directamente a la generalización de los resultados, pues la población universitaria y, más concretamente, la de Psicología presenta una serie de características (p.e., perfiles de valores, conocimientos teóricos sobre procesos y conductas) que no comparten otros grupos de la sociedad y que podrían estar afectando a los resultados.

Otra limitación reseñable hace referencia a la forma de inducir la experiencia de lo sublime-q. Como se apuntó en la introducción, la experiencia de lo sublime es una emoción relativamente infrecuente que requiere de ciertos condicionantes para que se produzca. Conseguir eso en condiciones de laboratorio es muy difícil, y más si nos

ceñimos solamente a la música como medio para hacerlo. A lo largo de la investigación hemos conseguido seleccionar los estímulos que mejor cumplían el propósito buscado con las limitaciones metodológicas que teníamos, pero aun así somos conscientes de que la experiencia de lo sublime-q generada, al menos en la mayoría de los casos, no es tan intensa como las emociones experimentadas en contextos naturales, lo que puede suponer que los resultados sean diferentes a los que obtendríamos con una experiencia emocional de mayor intensidad. Esta limitación la tienen la mayoría de los estudios que tratan de inducir experiencias emocionales en laboratorio y si cabe aún más cuando lo que se quiere provocar es una experiencia trascendente como lo sublime. En el epígrafe de líneas futuras propondremos algunas sugerencias para lograr emociones más intensas.

Por último, hay que tener muy en cuenta que a la hora de estudiar las consecuencias paradójicas ocasionadas por el vínculo sublime-quijotismo no estamos estudiando conducta real, sino las decisiones tomadas en dilemas morales hipotéticos. Esta limitación ya ha sido señalada anteriormente en esta tesis. La información que nos aportan los dilemas morales usados es útil para contrastar la posible influencia de los procesos hipotetizados (i.e. vínculo sublime-quijotismo). Esta información posee un importante valor teórico que, no obstante, no debe ser trasladado directamente al ámbito aplicado. En otras palabras, no pretendemos saber si personas concretas operarían mortalmente a otras personas, sino los procesos implicados en la decisión.

Por tanto, los dilemas nos han sido muy útiles para conocer los factores (experiencia emocional sublime-q, fines últimos e instrumentales) que determinan las decisiones conductuales, algo que nos servirá para orientarnos en la búsqueda de explicaciones y en la predicción conductual, sin olvidar la posibilidad de la intervención sobre las conductas deseadas y deseables.

4.4. Futuras líneas de investigación

Los resultados obtenidos en los diversos estudios de esta tesis plantean algunas preguntas que es necesario contestar en futuras investigaciones, algunas de ellas relacionadas con el vínculo sublime-quijotismo, otras con la naturaleza del fin instrumental vinculado al motivo, y otras con las consecuencias que pueda conllevar.

4.4.1. Investigación futura sobre el vínculo sublime-quijotismo

En relación al vínculo sublime-quijotismo, uno de los principales cambios que nos gustaría realizar con respecto a la inducción de la experiencia sublime-q es el estímulo usado. Para evitar que el contenido del estímulo dificultara la atribución de los resultados al motivo quijotismo, hicimos uso de clips musicales en lugar de material audiovisual, lo cual supone que al ser un solo canal el resultado sean experiencias emocionales de intensidad. Para futuras investigaciones, sugerimos hacer uso de la realidad virtual, algo ya probado en investigaciones previas en relación a la experiencia de lo sublime (p.e., Chirico et al., 2017) y que permitiría estudiar mejor el vínculo sublime-quijotismo. Más allá de la inmersión que supondría esta metodología, el hecho de que la realidad virtual aún no esté plenamente introducida en nuestro día a día facilita que algunos procesos básicos asociados a la experiencia de lo sublime —especialmente la acomodación de esquemas mentales— sean más probables, siendo también más probable que los participantes experimenten una emoción sublime intensa.

En relación a la experiencia de lo sublime-q, otra línea de investigación que aún no se ha llevado a cabo es el estudio de la relación entre la experiencia sublime-q y los valores sociales. Ambos han sido usados como antecedentes del quijotismo, por lo que resulta plausible pensar que estén relacionados. En la literatura filosófica existen algunas

aproximaciones al vínculo entre las emociones y los valores (p.e., Todd, 2014), pero en el campo de la Psicología apenas ha obtenido atención. En el caso que nos atañe, dado que la experiencia de lo sublime-q viene definida por sentimientos de trascendencia y tendencia a la exploración, sería coherente que los valores de estimulación y universalismo, los más cercanos al quijotismo, se hicieran salientes por esta emoción o viceversa. Igualmente podríamos esperar la relación en sentido inverso; la saliencia o centralidad de un determinado perfil de valores asociados al quijotismo podría facilitar la experiencia emocional sublime-q.

Por último, en esta tesis hemos centrado nuestra atención en la experiencia sublime-q como antecedente del quijotismo al igual que la investigación precedente lo había hecho con los valores y las orientaciones motivacionales; pero es necesario señalar que el quijotismo puede tener otros muchos antecedentes que aún no ha sido estudiados, por lo que una futura línea de investigación será explorar nuevas alternativas (emocionales, cognitivas y/o conductuales) para promover el motivo quijotismo. En esta línea avanzamos que uno de estos posibles antecedentes es el estilo de pensamiento o nivel de constructo abstracto (ver *construal level*; Trope & Liberman, 2010), dado que las personas con un alto nivel de constructo (pensamiento abstracto) atienden menos a los detalles de una situación y a las acciones para conseguir una meta, focalizan más su atención en las causas y consecuencias finales. La abstracción promueve una perspectiva global que podría relacionarse con el fin último del quijotismo de mejorar el bienestar del mundo y, por tanto, funcionar como antecedente cognitivo. No obstante, la relevancia del fin instrumental en la caracterización del quijotismo no sería tan congruente con el estilo de pensamiento abstracto, por lo que es necesario estudiar hasta qué límite la abstracción permite prescindir de la preferencia por los medios retadores.

Liberman y Trope (1998) mostraron que en las decisiones conductuales la deseabilidad de las metas era un factor más determinante que los medios para alcanzar los objetivos (si una meta no es deseada las personas, no piensan en acciones para conseguirlas); nuestro trabajo sobre el quijotismo ha mostrado que tanto el fin último de mejorar el mundo como el fin instrumental de hacerlo de manera retadora son relevantes; la investigación futura deberá explorar en qué condiciones esa equivalencia se mantiene.

4.4.2. Investigación futura sobre las metas instrumentales y finales asociadas al quijotismo

A raíz del estudio del fin instrumental asociado al quijotismo nos surgen nuevas preguntas sobre su naturaleza. Cuando en la definición se habla de embarcarse en acciones que supongan un reto, es importante conocer qué tipo de reto es el vinculado al quijotismo. En la introducción definimos reto de forma general como una “conducta que implica alguna dificultad, esfuerzo o puesta a prueba de una habilidad” (Blascovich & Mendes, 2000). Sin embargo, existen diferencias notables entre unas conductas y otras. Por ejemplo, la manipulación del reto en los estudios 7 y 8 la hicimos planteando la posibilidad de viajar a una ciudad lejana y desconocida, por lo que el reto radicaría en el esfuerzo necesario para realizar el viaje, pero también en una vertiente más asociada a la aventura. Ahora bien, en esos mismos dilemas también se presentaba la situación de tener que sacrificar a una persona, lo cual podría ser considerado como un reto en sí mismo dada la dificultad moral que implica. Asimismo, el reto planteado en el estudio 9 se basa en el esfuerzo requerido. ¿Son todos estos tipos de retos igual de relevantes a la hora de entender el quijotismo? Para responder a esta pregunta sería necesario realizar una investigación en la que los participantes pudieran mostrar su preferencia por una clase de

reto y ver las consecuencias de estos u otros tipos de retos sobre las decisiones conductuales.

Respecto a la caracterización del qui jotismo mediante sus fines último e instrumental, otra cuestión a la que hay que prestar atención es la relevancia del yo en este proceso. Aunque en la literatura previa existen ejemplos en los que se ha estudiado el papel del yo en el qui jotismo en relación al fin último (p.e., Ocej a, Salgado, & Carrera, 2018), nunca se ha hecho en relación al fin instrumental. Pudiera ser que la voluntad por embarcarse en retos y aventuras respondiese, al menos en parte, a una motivación egoísta, bien por vivir experiencias que le resultasen divertidas a uno mismo, por mejorar la autoestima al atreverse con acciones difíciles, o bien por ser considerado un héroe tras acometer esas acciones. Evidentemente, estas ideas no serían coherentes con la definición del qui jotismo, pues el fin último ya no sería mejorar el bienestar del mundo. Por ello, el estudio de la implicación del yo a la hora de decidir si realizar ciertas conductas motivadas por el qui jotismo es un tema pendiente a resolver.

En la misma línea, en la introducción hicimos mención a la diferencia entre qui jotismo como motivo social y la acción qui jotista (*quixotic*) que generalmente se describe en el análisis literario anglosajón. En el primer caso, el fin último de mejorar el bienestar del mundo guía la acción retadora. En el segundo, el ideal perseguido está poco definido y es lo extravagante y caballeresco de la conducta lo que verdaderamente guía la acción. La diferenciación entre ambas ideas es fundamentalmente teórica, pero los resultados obtenidos apoyan que, efectivamente, en el caso del qui jotismo el fin último guía la acción. Sin embargo, en nuestros estudios o bien no se plantea la idea del fin instrumental (Estudios 4 y 5), o bien se hace de forma sutil e intersujeto, por lo que los participantes no se planteaban de forma consciente si la conducta a ejecutar es retadora o no (Estudios 7 y 8). Ahora bien, ¿qué sucedería si se explicitase? ¿Podría suceder que

alguien motivado por el qui jotismo dejase de llevar a cabo una conducta con el fin de mejorar el bienestar del mundo porque se le explicite que la acción es convencional y nada retadora? De hecho, en el estudio 6 pudimos ver que cuando las personas motivadas por el qui jotismo tenían que decidir entre una conducta retadora pero con fin local y otra no retadora pero con fin global, más de la mitad de la muestra optaba por la primera opción, por lo que resulta necesario profundizar más en esta cuestión para conocer el grado de relevancia de cada uno de los fines que caracterizan al qui jotismo y si la ausencia de cada uno de ellos puede conducir a la inacción cuando se hace explícita.

4.4.3. Investigación futura sobre las consecuencias directas e indirectas de las acciones motivadas por el qui jotismo

En esta tesis hemos estudiado por primera vez las consecuencias paradójicas que el qui jotismo puede ocasionar, pero lo hemos hecho a través del uso de dilemas morales ficticios. El siguiente paso en esta línea de investigación es estudiar las consecuencias paradójicas del qui jotismo cuando la conducta es real. El problema que esto conlleva es que el estudio de consecuencias paradójicas llevado a la conducta real puede acarrear problemas de índole ética. Por ello, a la hora de estudiarlas hay que diseñar experimentos en los que las conductas paradójicas sean asumibles y no ocasionen ningún perjuicio al participante. Además, como en el caso del estudio de Batson (Batson et al., 1995) donde se planteaba una situación en la que se podía adelantar a una niña en una lista de espera a expensas de la salud de otros niños, aunque la situación sea presentada como real no tiene por qué serlo finalmente. De este modo se podría minimizar los problemas generados por estudiar este tipo de conductas.

Por último, otra línea de investigación relacionada con las consecuencias paradójicas es la magnitud de los costes asumibles. En el caso de esta tesis hemos mantenido constante el coste: el sacrificio de una persona. En cambio, ese sacrificio podría darse de otras formas. Resulta especialmente interesante, por ejemplo, hasta qué punto alguien motivado por el quijotismo está dispuesto a asumir costes hacia sí mismo. Teóricamente, dado el vínculo sublime-quijotismo y la disminución del yo (Piff et al., 2015) u olvido del yo (Maslow, 1964) asociados a esta experiencia emocional, es coherente pensar que alguien movido por el quijotismo esté dispuesto a asumir altos costes personales, incluso más que si los costes perjudican a otras personas. Mediante el uso de una metodología experimental similar a la basada en dilemas morales de los estudios 4, 5, 7 y 8 tendremos que poner a prueba esta hipótesis y estudiar si bajo el quijotismo es más probable asumir costes personales que ajenos. De este modo, también podríamos abordar la relevancia del yo en este motivo.

4.5. Conclusión

A lo largo de esta tesis hemos incorporado varios aspectos de suma importancia en lo que respecta al estudio del quijotismo como motivo social. Estas incorporaciones también son relevantes para líneas de investigación más amplias, como el de la experiencia de lo sublime o el de los motivos sociales y su vinculación con la conducta prosocial.

Los avances teóricos más relevantes responden a los tres objetivos generales expuestos al principio de esta tesis. A continuación, repasaremos cada uno de ellos y resumiremos las ideas más importantes que podemos concluir de los resultados obtenidos en los estudios incluidos en esta tesis.

Vínculo sublime-quijotismo. En esta tesis se propone y estudia un nuevo antecedente del quijotismo: la experiencia sublime-q. Esta experiencia se encuentra englobada dentro de la experiencia de lo sublime y está caracterizada por dos dimensiones principales: la percepción de trascendencia y la tendencia a la exploración. Estas dos dimensiones se encuentran íntimamente relacionadas con los fines que caracterizan al motivo quijotismo, esto es, la mejora del bienestar del mundo (fin último) y embarcarse en acciones que supongan un reto (fin instrumental), lo cual hace posible el vínculo sublime-quijotismo. Además, es destacable que la aproximación a la experiencia sublime-q se ha hecho en idioma español, lo cual supone también un avance en el conocimiento y caracterización de la experiencia de lo sublime en nuestro idioma. Esto ha permitido conocer una serie de términos útiles para identificar esta experiencia (*asombrado, elevado y extasiado* para la dimensión de trascendencia; *activado, atrevido y curioso* para la dimensión de exploración) así como algunos estímulos que puedan generarla libres de contenido (especialmente, *Wild Side*, compuesto por Roberto Cacciapaglia).

Por otro lado, además de la relevancia que implica el estudio de un nuevo antecedente del motivo quijotismo, que este sea de índole emocional aporta algo realmente novedoso a este campo de estudio, pues hasta el momento los antecedentes explorados estaban relacionados con valores y orientaciones motivacionales, pero no con experiencias afectivas. En esta tesis se ha puesto a prueba cómo las personas expuestas a la experiencia de lo sublime-q son más dadas a optar por conductas que se alineen con los fines último e instrumental que caracterizan al quijotismo, incluso cuando esas conductas conllevan consecuencias paradójicas que pueden perjudicar a otras personas. Así, que este tipo de conductas sean preferidas cuando la experiencia sublime-q y los fines del quijotismo están presentes sirve para corroborar la existencia del vínculo sublime-quijotismo y abrir una nueva línea de investigación.

Doble caracterización del qui jotismo a través de sus fines último e instrumental. En esta tesis se ha incluido un nuevo aspecto en la definición acerca del qui jotismo como motivo social. En la investigación previa, el qui jotismo siempre había sido definido como un motivo cuyo fin último es mejorar el bienestar del mundo. En esta tesis también ponemos de relieve la importancia del fin instrumental de embarcarse en acciones que supongan un reto. Así pues, a la hora de considerar el qui jotismo como motivo social que puede promover ciertas conductas prosociales, hay que tener en cuenta que no solo hay que atender a la meta final, sino también a los medios que permiten alcanzar esa meta.

En esta tesis, mediante el uso de dilemas, se ha podido comprobar que cuando uno de los fines que caracterizan al qui jotismo está presente, las personas a las que se les ha activado el motivo qui jotismo mediante la experiencia sublime-q son las más dadas a actuar, obteniendo los mismos patrones de respuesta sea cual sea el fin presentado. Asimismo, cuando ambos fines se combinan, es en la condición en la que están presentes ambos en la que las personas que han sido expuestas a lo sublime-q tienden más a realizar la conducta. También hemos podido comprobar que cuando los dos fines entran en conflicto, es decir, cuando los participantes tienen que elegir entre dos opciones donde solo uno de los fines está presente, estos participantes muestran una menor certeza a la hora de elegir qué conducta desempeñar. Todo ello señala a que ambos fines son igualmente importantes cuando se trata del qui jotismo.

Esta nueva forma de abordar un motivo social desde una doble caracterización fin último – fin instrumental podría trasladarse al estudio de otros motivos, ya que como se ha visto en esta tesis, el estudio del fin instrumental aporta información relevante y distinta a la del fin último a la hora de entender las consecuencias conductuales de los motivos.

Consecuencias derivadas de la conducta motivada por el quijotismo. Dado el carácter prosocial de muchos de los fines últimos que caracterizan a los motivos sociales (en el caso del quijotismo mejorar el bienestar del mundo), es lógico pensar en estos motivos como motivos puramente morales que dan lugar a conductas de consecuencias siempre deseables. Sin embargo, como ya mostró Batson en el caso del vínculo empatía-altruismo (Batson, 1987, 2011; Batson, Lishner, & Stocks, 2015), esto no tiene por qué ser así. En esta tesis se han dado los primeros pasos en el estudio de las consecuencias paradójicas derivadas de la conducta motivada por el quijotismo. Una vez más, la metodología basada en dilemas morales nos ha permitido estudiar cómo aquellas personas motivadas por el quijotismo son más dadas a asumir cualquier tipo de coste (en este caso muy negativos, como es el sacrificio de la vida de una persona) a la hora de elegir conductas que satisfagan los fines último e instrumental asociados al quijotismo. Estos resultados ponen de manifiesto el carácter amoral del quijotismo como motivo social.

Además, el estudio de las conductas paradójicas del quijotismo abre a su vez una línea de investigación enormemente interesante. ¿Hasta qué punto las consecuencias negativas no buscadas son asumibles cuando una persona está motivada por este motivo social? ¿Es posible neutralizar la decisión que conlleva esos daños colaterales?

En esta tesis hemos dado algunos pasos para avanzar en el estudio de los motivos sociales y del quijotismo en particular, pero el camino que queda es largo y desafiante. Esto, unido a la meta de conocer mejor los procesos motivacionales que subyacen a las decisiones conductuales, configura una línea de investigación lo suficientemente atractiva y retadora para que no desfallezcamos en nuestro empeño.

4.6. (BIS) Conclusion

In this thesis we have made crucial advances referred to the characterization of the quixoteism as a social motive. These advances are also relevant for the study of other research areas, such as the experience of awe or the social motives and their link with the prosocial behavior.

The most important theoretical advances made are in line with the three main objectives that were introduced at the beginning of this thesis. Next, we will sum up the most relevant ideas that we can conclude from the results obtained across the ten studies contained in this work.

The awe-quixoteism link. In this thesis we have studied a new antecedent for the quixoteism motive: the experience of awe-q. The experience of awe-q is a particular experience contained in the wider category of experiences of awe, and it is characterized by two main dimensions: the perception of transcendence and the proneness to the exploration. The awe-quixoteism link is reasonable because these two dimensions are closely related with the ultimate and instrumental goals that characterize the quixoteism motive, improving the welfare of the world (ultimate goal) and engaging in challenging actions (instrumental goal). Moreover, it is noteworthy that we have approached the experience of awe-q in Spanish language, which also entails an important advance in the knowledge about the characterization of the experience of awe in this language. We have identified from results some useful terms in order to define this experience (amazed, elevated, and ecstatic for the transcendence dimension; energetic, daring, and curious for the exploration dimension), along with some free-content stimuli that may evoke this emotional experience (i.e. *Wild Side*, by Roberto Cacciapaglia).

The study of the experience of awe-q as antecedent is particularly relevant because it is the first affective experience studied as antecedent of this motive, since only social values and motivational orientations had been studied as such so far. In the present thesis we have tested how people under the experience of awe-q are more willing to select behaviors aligned with the ultimate and instrumental goals that characterize the quixoteism even when these behaviors lead to negative consequences as harming others. The preference for this type of behaviors when the experience of awe-q and the goals aligned with quixoteism are present confirm the existence of the awe-quixoteism link.

The double characterization of quixoteism. In this thesis we have incorporated a new aspect to the definition of the quixoteism motive: the instrumental goal. Previously, only the ultimate goal of improving the welfare of the world had been taken into account, but in this thesis we also study the relevance of the instrumental goal of engaging challenging actions. Both are relevant to its characterization, and omitting the study of one of them would ignore relevant information about the motive.

The use of moral dilemmas as methodology has allowed to test how when at least one of the two goals that characterize the quixoteism is present, people under the experience of awe-q are more willing to act, no matter if it is the ultimate or the instrumental goal. Furthermore, it is when both goals are combined with the experience of awe-q when we find the highest proneness to act. We have also tested that when people motivated by quixoteism have to decide between two behavioral options where only one of the two goals is present, they show a lower certainty than people who are not motivated by quixoteism. This fact points out the relevance of both motives at the same level.

This new approach to quixoteism from a double characterization ultimate goal – instrumental goal could also be applied to the study of other social motives. As we have

seen in this thesis, the inclusion of the instrumental goal provides relevant information that may allow us to know the behavioral consequences of social motives.

Consequences of the behavior motivated by quixoteism. Given the prosocial nature linked to many of the ultimate goals that characterize social motives (in quixoteism, improving the welfare of the world), it is understandable to think that these social motives may promote moral behaviors with desirable consequences. However, as Batson and colleagues proved studying the empathy-altruism link (Batson, 1987, 2011; Batson, Lishner, & Stocks, 2015), these consequences can also be negative and undesirable. In this thesis we have studied the paradoxical consequences provoked by the behavior motivated by quixoteism. Once again, the use of moral dilemmas as methodology has revealed that people motivated by quixoteism are more prone to accept high costs (as the sacrifice of a person) in order to get the ultimate and instrumental goals linked to quixoteism than people who are not motivated by it. These results show the amoral nature of quixoteism.

Moreover, the study of the paradoxical consequences that can be provoked by the awe-quixoteism link opens a really interesting research field. To what extent can someone accept costs when motivated by quixoteism? Is it possible to neutralize that collateral damage?

Throughout this thesis we have gone in depth in the characterization of quixoteism, but we still have a long way to go. However, our ultimate goal of understanding the motivational processes involved in the behavioral decisions provoked by quixoteism is challenging enough to keep delving into this line of research.

REFERENCIAS

- Aaker, J., Drolet, A., & Griffin, D. (2008). Recalling mixed emotions. *Journal of Consumer Research*, 35(2), 268-278. doi:10.1086/588570
- Abrams, D. (2015). Social identity and intergroup relations. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, J. F. Dovidio, & J. A. Simpson (Eds.), *APA handbooks in psychology. APA handbook of personality and social psychology, 2. Group processes*, (pp. 203-228). Washington, DC, US: American Psychological Association. doi: 10.1037/14342-008
- Aguilar, P., Brussino, S., & Fernández-Dols, J.-M. (2013). Psychological distance increases uncompromising consequentialism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(3), 449-452. doi:10.1016/j.jesp.2013.01.002
- Arnold, M. B. (1960). *Emotion and Personality: Vol. 1. Psychological aspects*. New York: Columbia University Press.
- Back, K. W. (1992). This business of topology. *Journal of Social Issues*, 48(2), 51–66. doi: 10.1111/j.1540-4560.1992.tb00883.x
- Bai, Y., Maruskin, L. A., Chen, S., Gordon, A. M., Stellar, J. E., McNeil, G. D., Peng, K., & Keltner, D. (2017). Awe, the diminished self, and collective engagement: Universals and cultural variations in the small self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(2), 185-209. doi:10.1037/pspa0000087
- Bar-Tal, D., Sharabany, R., & Raviv, A. (1982). Cognitive basis for the development of altruistic behavior. In V. J. Delerga & J. Grzelak (Eds.), *Cooperation and helping behavior: Theories and research*. New York: Academic Press.

- Batson, C. D. (1987). Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 20, pp. 65-122). San Diego, CA, US: Academic Press. doi:10.1016/S0065-2601(08)60412-8
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Batson, C. D. (1994). Why act for the public good? Four answers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 603-610. doi:10.1177/0146167294205016
- Batson, C. D. (2011). What's Wrong with Morality? *Emotion Review*, 3(3), 230-236. doi:10.1177/1754073911402380
- Batson, C. D., Ahmad, N., & Lishner, D. A. (2009). Empathy and altruism. In S. J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), *Oxford library of psychology. Oxford handbook of positive psychology*, (pp. 417-426). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Batson, C. D., Ahmad, N., Powell, A. A., & Stocks, E. L. (2008). Prosocial motivation. In J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 135-149). New York, NY, US: The Guilford Press.
- Batson, C. D., Ahmad, N., & Tsang, J. (2002). Four motives for community involvement. *Journal of Social Issues*, 58, 429-445. doi:10.1111/1540-4560.00269
- Batson, C. D., Duncan, B. D., Ackerman, P., Buckley, T., & Birch, K. (1981). Is Empathic Emotion a Source of Altruistic Motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 290-302. doi:10.1037/0022-3514.40.2.290
- Batson, C. D., Early, S., & Salvarani, G. (1997). Perspective taking: Imagining how another feels versus imagining how you would feel. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(7), 751-758. doi:10.1177/0146167297237008

- Batson, C. D., Klein, T. R., Highberger, L., & Shaw, L. L. (1995). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1042-1054. doi:10.1037/0022-3514.68.6.1042
- Batson, C. D., Lishner, D. A., & Stocks, E. L. (2015). The empathy-altruism hypothesis. In D. A. Schroeder & W. G. Graziano (Eds.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of prosocial behavior* (pp. 259-281). New York, NY, US: Oxford University Press. doi: 10.1093/oxfordhb/9780195399813.013.023
- Batson, C. D., & Shaw, L. L. (1991). Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives. *Psychological Inquiry*, 2(2), 107-122. doi:10.1207/s15327965pli0202_1
- Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings and other factors affecting helping behavior and altruism. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 6. New York, NY, US: Academic Press.
- Berkowitz, L. (1978). Decreased helpfulness with increased group size through lessening the effects of the needy individual's dependency. *Journal of Personality*, 46, 299-310. doi:10.1111/j.1467-6494.1978.tb00181.x
- Betancourt, H. (1990). An Attribution-Empathy Model of Helping Behavior: Behavioral Intentions and Judgments of Help-Giving. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16(3), 573-591. doi:10.1177/0146167290163015
- Bierhoff, H. W. (2002). *Prosocial behaviour*. Hove: Psychology Press.

- Blascovich, J., & Mendes, W. B. (2000). Challenge and threat appraisals. The role of affective cues. In J. P. Forgas (Ed.), *Feeling and Thinking. The role of affect in social cognition* (pp.59-82). New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Bonner, E., & Friedman, H. L. (2011). A Conceptual Clarification of the Experience of Awe: An Interpretative Phenomenological Analysis. *The Humanistic Psychologist*, 39(3), 222-235. doi:10.1080/08873267.2011.593372
- Burke, E. (1757). *Indagación filosófica sobre el origen de nuestras ideas acerca de lo sublime y de lo bello* (M. Gras & J. A. López, Trans.). Madrid: Alianza Editorial.
- Burnes, B. & Cooke, B. (2013). Kurt Lewin's Field Theory: A Review and Re-evaluation. *International Journal of Management Reviews*, 15, 408–425. doi:10.1111/j.1468-2370.2012.00348.x
- Campbell, D. T. (1975). On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. *American Psychologist*, 30(12), 1103-1126. doi:10.1037/0003-066X.30.12.1103
- Cervantes, M. (1605/2004). *El ingenioso hidalgo Don Quixote de la Mancha*. Madrid: Real Academia Española y Asociación de Academias de la Lengua Española.
- Chirico, A., Cipresso, P., Yaden. D. B., Biassoni, F., Riva, G., & Gaggioli, A. (2017). Effectiveness on Immersive Videos in Inducing Awe: An Experimental Study. *Scientific Reports*, 7(1). doi:10.1038/s41598-017-01242-0.
- Cialdini, R. B., Baumann, D. J., & Kenrick, D. (1981). Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism. *Developmental Review*, 1(3), 207-223. doi:10.1016/0273-2297(81)90018-6

- Clary, E. G., & Snyder, M. (1991). A Functional Analysis of Altruism and Prosocial Behavior. The Case of Volunteerism. *Prosocial Behavior. Review of Personality and Social Psychology*, 12, 119-148.
- Clary, E. G., Snyder, M., Ridge, R. D., Copeland, J., Stukas, A. A., Haugen, J., & Miene, P. (1998). Understanding and assessing the motivations of volunteers: A functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1516–1530.
- Cohen, A., Gruber, J., & Keltner, D. (2010). Comparing spiritual transformations and experiences of profound beauty. *Psychology of Religion and Spirituality*, 2(3), 127-135. doi:10.1037/a0019126
- Coke, J. S., Batson, C. D., & McDavis, K. (1978). Empathic mediation of helping: A two-stage model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(7), 752-766. doi:10.1037/0022-3514.36.7.752
- Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(1), 100-108.
- Darley, J. M., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8(4,1), 377-383.
- Deutsch, M. (1968). Field theory in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, (2nd ed., Vol. 1, pp. 412-487). Reading, MA: Addison-Wesley.

- Diamond, G. A. (1992). Field theory and rational choice: a Lewinian approach to modelling motivation. *Journal of Social Issues*, 48, 79-94. doi:10.1111/j.1540-4560.1992.tb00885.x
- Dovidio, J. F., Allen, J. L., & Schroeder, D. A. (1990). Specificity of empathy-induced helping: Evidence for altruistic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(2), 249-260. doi:10.1037/0022-3514.59.2.249
- Dovidio, J.F. (1984). Helping behavior and altruism: An empirical and conceptual overview. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 361–427.
- Eisenberg, N. (ed.) (1982). *The Development of Prosocial Behavior*. New York: Academic Press.
- Ellsworth, P. C., & Smith, C. A. (1988). Shades of Joy: Patterns of Appraisal Differentiating Pleasant Emotions. *Cognition and Emotion*, 2, 301-331. doi: 10.1080/0269993 8808412702
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160. doi:10.3758/BRM.41.4.1149
- Foot, P. (1967). The Problem of Abortion and the Doctrine of Double Effect. *Oxford Review*, 5, 5-15.
- Gabrielsson, A. (2011). Strong experiences with music: Music is much more than just music (R. Bradbury, Trans.). New York, NY, US: Oxford University Press. doi:10.1093/ acprof:oso/9780199695225.001.0001

- Gerdes, A. B. M., Wieser, M. J., & Alpers, G. W. (2014). Emotional pictures and sounds: A review of multimodal interactions of emotion cues in multiple domains. *Frontiers in Psychology*, 5, Article ID 1351.
- Goldstein, A. (1980). Thrills in response to music and other stimuli. *Physiol. Psychol.*, 8(1), 126–129.
- Gordon, A. M., Stellar, J. E., Anderson, C. L., McNeil, G. D., Loew, D., & Keltner, D. (2016). The dark side of the sublime: Distinguishing a threat-based variant of awe. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113, 310-328. doi:10.1037/pspp0000120
- Graziano, W. G., Habashi, M. M., Sheese, B. E., & Tobin, R. M. (2007). Agreeableness, empathy, and helping: A person x situation perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4), 583-599. doi:10.1037/0022-3514.93.4.583
- Haidt, J., & Seder, P. (2009). Admiration and Awe. In *Oxford Companion to Affective Science* (pp.4-5). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetic evolution of social Behavior. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Hoboken, NJ, US: John Wiley & Sons Inc. doi:10.1037/10628-000
- Hoffman, M. L. (1975). Developmental synthesis of affect and cognition and its implications for altruistic motivation. *Developmental Psychology*, 11(5), 607–622. doi: 10.1037/0012-1649.11.5.607

- Huron, D., & Margulis, E. H. (2010). Musical expectancy and thrills. In P. N. Juslin & J. A. Sloboda (Eds.), *Series in affective science. Handbook of music and emotion: Theory, research, applications* (pp. 575-604). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Joye, Y., & Bolderdijk, J. W. (2015). An exploratory study into the effects of extraordinary nature on emotions, mood, and prosociality. *Frontiers in Psychology*, 5, Article ID 1577.
- Joye, Y., & Dewitte, S. (2016). Up speeds you down. Awe-evoking monumental buildings trigger behavioral and perceived freezing. *Journal of Environmental Psychology*, 47, 112-125. doi:10.1016/j.jenvp.2016.05.001
- Kant, I. (1781/1978). *Crítica de la razón pura [Critique of pure reason]*. Ed., 1978. Madrid: Alfaguara.
- Keltner, D., & Haidt, J. (2003). Approaching awe, a moral, spiritual, and aesthetic emotion. *Cognition and Emotion*, 17(2), 297-314. doi:10.1080/026999303002297
- Konečni, V. J. (2008). Does music induce emotion? A theoretical and methodological analysis. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 2(2), 115–129. doi:10.1037/1931-3896.2.2.115
- Krebs, D. L. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), 1134–1146. doi:10.1037/0022-3514.32.6.1134
- Krebs, D., Miller, D. (1985). Altruism and aggression. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.). *Handbook of social psychology*, (3rd ed., Vol. 2, pp. 1-71). New York, NY, US: Random House.

- Krumhansl, C. (1997). An exploratory study of musical emotions and psychophysiology. *Canadian Journal of Experimental Psychology*, 51(4), 336-352.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century Crofts.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Lewin, K. (1938). *The conceptual representation and measurement of psychological forces*. Durham, NC, US: Duce University Press. doi:10.1037/13613-000
- Lewin, K. (1942). Field theory and learning. In Cartwright, D. (ed.), (1952), *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers by Kurt Lewin* (pp. 60-86). London: Social Science Paperbacks.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Li, J-J., Kai, D., Wang, Y-J., & Nie, Y-G. (2019). Why Awe Promotes Prosocial Behaviors? The Mediating Effects of Future Time Perspective and Self-Transcendence Meaning of Life. *Frontiers in Psychology*. doi:10.3389/fpsyg.2019.01140
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 5-18. doi:10.1037/0022-3514.75.1.5

- Lishner, D. A., Batson, C. D., & Huss, E. (2011). Tenderness and sympathy: Distinct empathic emotions elicited by different forms of need. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 614–625. doi:10.1177/0146167211403157
- Mansbridge, J. J. (ed.). (1990). *Beyond self-interest*. Chicago, IL, US: University of Chicago Press.
- Marrow, A. J. (1969). *The Practical Theorist: The Life and Work of Kurt Lewin*. New York, NY, US: Teachers College Press. doi:10.1002/1520-6696(197204)8:2<261::AID-JHBS2300080217>3.0.CO;2-T
- Maruskin, L. A., Thrash, T. M., & Elliot, A. J. (2012). The Chills as a Psychological Construct: Content Universe, Factor Structure, Affective Composition, Elicitors, Trait Antecedents, and Consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(1), 135-157. doi: 10.1037/a0028117
- Maslow, A. H. (1964). *Religion, values, and peak-experiences*. Columbus: Ohio State University Press.
- Milgram, S. (1970). The Experience of Living in Cities. *Science*, 167(3924), 1461-1468.
- Oceja, L.V., & Salgado, S. (2008). *Quixoteism: A social motive that leads to perform a heroic behavior*. IX Annual Meeting. Society for Personality and Social Psychology. Albuquerque (USA).
- Oceja, L., & Salgado, S. (2013). Why do we help? World change orientation as an antecedent of prosocial action. *European Journal of Social Psychology*, 43(2), 127-136. doi:10.1002/ejsp.1925

- Oceja, L., Salgado, S., & Carrera, P. (2018). Do We Really Care for the World? Testing the Link between Transcendental Change Values and the Quixoteism Motive. *Basic and Applied Social Psychology*, 40, 1-13. doi:10.1080/01973533.2018.1528153
- Oceja, L.V., & Stocks, E. (2017). The Path from Helping One to Helping the Group and Beyond. In van Leeuwen, E. y Zagefka, H. (Eds). *Intergroup Helping*. Springer. doi:10.1007/978-3-319-53026-0_9
- Oceja, L., Stocks, E., Heerdink, M., Villar, S., Salgado, S., Carrera, P., ... Zubieta, E. (2018). Revisiting the difference between instrumental and terminal values to predict (stimulating) prosocial behaviours: The transcendental-change profile. *British Journal of Psychology*. doi:10.1111/bjso.12306
- Oceja, L., Stocks, E., & Lishner, D. (2010). Congruence between the target in need and the recipient of aid: The one-among-others effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 40, 2814-2828. doi: 10.1111/j.1559-1816.2010.00682.x
- Omoto, A. M., & Snyder, M. (1993). Aids volunteers and their motivations: Theoretical issues and practical concerns. *Nonprofit Management and Leadership*, 4(2), 157-176. doi:10.1002/nml.4130040204
- Omoto, A. M., & Snyder, M. (1995). Sustained helping without obligation: Motivation, longevity of service, and perceived attitude change among AIDS volunteers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 671-686. doi:10.1037/0022-3514.68.4.671

- Omoto, A. M., Snyder, M., & Berghuis, J. P. (1993). The psychology of volunteerism: A conceptual analysis and a program of action research. *The social psychology of HIV infection*, 333-356. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Penner, L. A., Fritzsche, B. A., Craiger, J. P., Freifeld, T. R. (1995). Measuring the prosocial personality. *Advances in Personality Assessment*, 10, 147–163. doi:10.1111/sipr.12013
- Pérez-Delgado, E., Mestre, V., Frías, M. D., & Soler, M.J. (1996). El cuestionario de problemas sociomorales (DIT) de J. Rest. Manual. Valencia: Nau Llibres.
- Piff, P. K., Dietze, P., Feinberg, M., Stancato, D. M., & Keltner, D. (2015). Awe, the small self, and prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(6), 883-899. doi:10.1037/pspi0000018
- Pilgrim, L., Norris, J. I., & Hackathorn, J. (2017). Music is awesome: Influences of emotion, personality, and preference on experienced awe. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(5), 442-451. doi:10.1002/cb.1645
- Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D. (1981). *Emergency intervention*. New York: Academic Press.
- Piliavin, J. A., Piliavin, I. M. (1973). *The Good Samaritan: Why does he help?* Unpublished manuscript. Wisconsin University, Madison.
- Pizarro J., Cusi, O., Alfaro, L., González-Burboa, A., Vera-Calzaretta, A., Carrera, P., & Páez, D. (2018). Awe: Review of theory and Validation of an Awe Scale in Spanish: Revisão da teoria Validação de uma Escala em Espanhol. *Revista latinoamericana de Psicología Positiva*, 4, 57-75

- Rand, D. G., & Epstein, Z. G. (2014). Risking your life without a second thought: Intuitive decision-making and extreme altruism. *PLoS ONE*, 9(10), e109687. doi:10.1371/journal.pone.0109687
- Rest, J. (1979). *Revised Manual for de Defining Issues Test*. Minneapolis. Minnesota: University Press.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Ros, M. & Schwartz, S.H. 1995. Jerarquía de valores en países de la Europa Occidental: Una comparación transcultural. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas REIS*, 69, 69-88.
- Rudd, M., Vohs, K. D., & Aaker, J. (2012). Awe expands people's perception of time, alters decision making, and enhances well-being. *Psychological Science*, 23(10), 1130-1136. doi:10.1177/0956797612438731
- Russell, J. A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1161–1178.
- Russell, J. A. (2005). Emotion in human consciousness is built on core affect. *Journal of Consciousness Studies*, 12(8-10), 26-42.
- Russell, J. A. (2009). Emotion, core affect, and psychological construction. *Cognition and Emotion*, 23(7), 1259-1283. doi:10.1080/02699930902809375
- Salgado, S., & Ocejja, L. (2011). Towards a Characterization of a Motive whose Ultimate Goal is to Increase the Welfare of the World: Quixoteism. *The Spanish Journal of Psychology*, 14(1), 145-155. doi:10.5209/rev_SJOP.2011.v14.n1.12

- Scherer K. R. (2001). Appraisal considered as a process of multilevel sequential checking. In Scherer K. R., Schorr A., Johnstone T. (Eds.) *Appraisal processes in emotion: theory, methods, research* (pp. 92–120). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Schneider, K. J. (2009). *Awakening to awe: Personal stories of profound transformation*. Lanham, MD, US: Jason Aronson.
- Schultz, P. W., & Tabanico, J. (2007). Self, Identity, and the Natural Environment: Exploring Implicit Connections With Nature. *Journal of Applied Social Psychology*, 37(6), 1219-1247. doi:10.1111/j.1559-1816.2007.00210.x
- Schurtz, D. R., Blincoe, S., Smith, R. H., Powell, C. A. J., Combs, D. J. Y., & Kim, S. H. (2012). Exploring the social aspects of goose bumps and their role in awe and envy. *Motivation and Emotion*, 36(2), 205-217. doi:10.1007/s11031-011-9243-8
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65. doi:10.1016/S0065-2601(08)60281-6
- Schwartz, S. H. (2006). Basic Human Values: An Overview. <http://www.yourmorals.org/schwartz.2006.basic%20human%20values.pdf>
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1). doi:10.9707/2307-0919.1116
- Schwartz, S. H. & Bilsky, W. (1987). Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(3), 550-562. doi: 10.1037/0022-3514.53.3.550

- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 878-891. doi: 10.1037/0022-3514.58.5.878
- Schwartz, S. H., & Boehnke, K. (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research in Personality*, 38(3), 230-255. doi: 10.1016/S0092-6566(03)00069-2
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., . . . Konty, M. (2012). Refining the theory of basic individual values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(4), 663-688. doi:10.1037/a0029393
- Shiota, M. N., Keltner, D., & John, O. P. (2006). Positive emotion dispositions differentially associated with Big Five personality and attachment style. *The Journal of Positive Psychology*, 1(2), 61-71. doi:10.1080/17439760500510833
- Shiota, M. N., Keltner, D. and Mossman, A. (2007). The Nature of Awe: Elicitors, Appraisals, and Effects on Self-Concept. *Cognition & Emotion*, 21, 944-963. doi: 10.1080/02699930600923668
- Shiota, M. N., Neufeld, S. L., Yeung, W. H., Moser, S. E., & Perea, E. F. (2011). *Emotion*, 11(6), 1368-1378. doi:10.1037/a0024278
- Silvia, P. J., Fayn, K., Nusbaum, E. C., & Beaty, R. E. (2015). Openness to experience and awe in response to nature and music: Personality and profound aesthetic experiences. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 9(4), 376-384. doi: 10.1037/aca0000028

- Silvia, P. J., & Nusbaum, E. C. (2011). On personality and piloerection: Individual differences in aesthetic chills and other unusual aesthetic experiences. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 5(3), 208-214. doi:10.1037/a0021914
- Simmons, J. P., Nelson, L. D., & Simonsohn, U. (2011). False-Positive Psychology: Undisclosed Flexibility in Data Collection and Analysis Allows Presenting Anything as Significant. *Psychological Science*, 22(11), 1359–1366. doi: 10.1177/0956797611417632
- Sloboda J. (1991). Music Structure and Emotional Response: Some Empirical Findings. *Psychology of Music*, 19(2), 110-120. doi:10.1177/0305735691192002
- Snyder, M., & Omoto, A. M. (2007). Social action: A handbook of basic principles. In W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: A handbook of basic principles* (2nd Edition ed., pp. 940-961). New York, NY, US: Guilford.
- Staats, S., Wallace, H., Anderson, T., Gresley, J., Hupp, J. M., & Weiss, E. (2009). The hero concept: Self, family, and friends who are brave, honest, and hopeful. *Psychological Reports*, 104, 820-832. doi:10.2466/pr0.104.3.820-832
- Staub, E. (2003). *The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others*. New York: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511615795
- Stellar, J. E., Gordon, A., Anderson, C. L., Piff, P. K., McNeil, G. D., & Keltner, D. (2018). Awe and humility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114(2), 258-269. doi:10.1037/pspi0000109

- Stocks, E. L., López-Pérez, B., & Ocejá, L. V. (2017). Can't get you out of my mind: Empathy, distress, and recurring thoughts about a person in need. *Motivation and Emotion*, 41(1), 84–95. doi:10.1007/s11031-016-9587-1
- Stürmer, S., & Snyder, M. (2010). Helping "us" versus "them": Towards a group-level theory of helping and altruism within and across group boundaries. In S. Stürmer & M. Snyder (Eds.), *The psychology of prosocial behavior: Group processes, intergroup relations, and helping* (pp. 33-58). Oxford: Wiley-Blackwell.
- Swann, W. B. Jr., Gómez, A., Seyle, D. C., Morales, J., & Huici, C. (2009). Identity fusion: The interplay of personal and social identities in extreme group behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 995–1011. doi:10.1037/a0013668
- Thomson, J. J. (1985) The Trolley Problem. *Yale Law Journal*, 94, 1395-1415. doi: 10.2307/796133
- Todd, C. (2014). Emotion and Values. *Philosophy Compass*, 9(10), 702-712.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-37.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463. doi:10.1037/a0018963
- Valdesolo, P., & Graham, J. (2014). Awe, uncertainty, and agency detection. *Psychological Science*, 25(1), 170-178. doi:10.1177/0956797613501884

- Van Cappellen, P., & Saroglou, V. (2012). Awe activates religious and spiritual feelings and behavioral intentions. *Psychology of Religion and Spirituality*, 4(3), 223-236. doi: 10.1037/a0025986
- Verplanken, B., & Holland, R. W. (2002). Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 434-447. doi:10.1037/0022-3514.82.3.434
- Villar, S., Ocejja, L., Stocks, E., & Carrera, P. (2019). The challenge of making this world a better place: Analyzing the chivalrous quality of the Quixoteism motive. *Current Psychology*. doi:10.1007/s12144-019-0140-8
- Waldmann, M. R., & Dieterich, J. H. (2007). Throwing a bomb on a person versus throwing a person on a bomb: intervention myopia in moral intuitions. *Psychological Science*, 18(3), 247-253. doi:10.1111/j.1467-9280.2007.01884.x
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn and Bacon, Inc.
- Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgments of help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(2), 186-200. doi:10.1037/0022-3514.39.2.186
- Wilson Van Voorhis, C. R., & Morgan, B. L. (2007). Understanding Power and Rules of Thumb for Determining Sample Size. *Tutorials in Quantitative Methods for Psychology*, 3(2), 43-50.

- Zagefka, H., & James, T. (2015). The Psychology of Charitable Donations to Disaster Victims and Beyond. *Social issues and Policy Review*, 9(1), 155-192.
- Zentner, M., Grandjean, D., & Scherer, K. R. (2008). Emotions evoked by the sound of music: Characterization, classification, and measurement. *Emotion*, 8(4), 494-521. doi: 10.1037/1528-3542.8.4.494
- Zhang, J. W., Piff, P. K., Iyer, R., Koleva, S., & Keltner, D. (2014). An occasion for unselfing: Beautiful nature leads to prosociality. *Journal of Environmental Psychology*, 37, 61-72. doi:10.1016/j.jenvp.2013.11.008

